

RELACIONES CON CLIENTES

CRITERIO 1: Seguimiento Personalizado

Implementaremos un sistema integral de seguimiento de satisfacción del cliente, recopilando retroalimentación mediante encuestas y estableciendo canales de comunicación directa. Buscamos mejorar continuamente nuestras gafas de realidad virtual basándonos en las necesidades y expectativas de los clientes.

CRITERIO 2: Generar Confianza y Lealtad

Aseguraremos la fidelización a largo plazo con formación continua, actualizaciones de contenido y un programa de lealtad. Ofreceremos descuentos, soporte técnico especializado y sesiones de formación exclusivas para fortalecer la relación con los profesores y mejorar su experiencia.

CRITERIO 3: Servicio Postventa

Garantizaremos la satisfacción postventa mediante soporte técnico accesible, recursos en línea y actualizaciones continuas. Buscamos resolver eficientemente cualquier problema y mantener relaciones duraderas a través de canales directos de comunicación y retroalimentación.

CRITERIO 4: Personalización

Comprometidos con la personalización, ajustaremos y mejoraremos nuestras gafas de realidad virtual según las necesidades de cada profesor. Nos esforzaremos por ofrecer opciones personalizadas, desde ajustes de contenido hasta configuraciones específicas, para una experiencia educativa única y satisfactoria.

CRITERIO 5: Innovación

Nos comprometemos a actualizar nuestras gafas de realidad virtual según las tendencias del mercado y las necesidades de los profesores. Mantendremos canales de retroalimentación para asegurar una evolución constante, ofreciendo soluciones innovadoras que se adapten a las expectativas cambiantes del mercado y a las demandas específicas de los clientes.