

6. RELACIÓN CON CLIENTES

En el sexto apartado del modelo de Canvas vamos a analizar nuestra relación con los clientes. La relación con los clientes de una empresa se refiere a la forma en que la empresa interactúa y se conecta con sus clientes. Este concepto abarca todas las interacciones y experiencias que los clientes tienen con la empresa, desde la primera toma de contacto hasta la postventa.

Para atraer nuevos clientes, nuestra empresa debe implementar estrategias de marketing enfocadas en la seguridad y versatilidad de la aplicación. Esto incluirá campañas publicitarias que resalten la accesibilidad para mujeres, niños y personas mayores, destacando la vuelta segura en diversas situaciones.

Para mantener a los clientes, se establecerá una asistencia personalizada, brindando soporte en tiempo real y resolviendo consultas. Además, se desarrollarán servicios automatizados para facilitar la experiencia del usuario y ofrecer asistencia dedicada cuando sea necesario.

La integración del cliente en el modelo de negocio se logrará mediante suscripciones que proporcionen beneficios exclusivos, asociaciones con organizaciones relacionadas con la seguridad, y la creación de comunidades donde los usuarios puedan compartir experiencias y sugerencias acerca de nuestra aplicación.

En cuanto al crecimiento, la co-creación será esencial. Invitar a los clientes a contribuir con ideas para mejorar la aplicación puede generar innovaciones y fortalecer la lealtad. Además, se ofrecerán servicios postventa adicionales, como actualizaciones premium, para generar fuentes de ingresos continuadas.

Establecer una relación cercana con los clientes a través de asistencia personalizada, servicios automatizados y co-creación, mientras se integran en el modelo de negocio mediante suscripciones y asociaciones, será clave para atraer, mantener y hacer crecer la base de usuarios de nuestra aplicación.