

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para **atraer** a nuevos clientes, **mantener** y hacer **crecer** la base de usuarios, es muy importante conocer a nuestros clientes y saber cuáles son los puntos fuertes y débiles.

Primero, se llevará a cabo un pequeño **estudio** para comprender los gustos de cada generación y acercarse a cada uno de ellos. La aplicación será diseñada de manera que los usuarios puedan acceder fácilmente, garantizando accesibilidad para todos. La promoción de la aplicación se llevará a cabo en diversos lugares para resaltar los servicios que ofrece.

Con el objetivo de **retener** a los clientes, se implementará un sistema de premios para aquellos que utilicen la aplicación de manera regular. La mejora continua de la aplicación se realizará mediante la identificación y corrección constante de errores, buscando una mayor accesibilidad para el público objetivo.

Para impulsar el **crecimiento** de la aplicación, se fomentará la recomendación de usuarios actuales a posibles clientes. Se incentiva la promoción a través de mensajes, ofreciendo beneficios dentro de los servicios a cambio. Además, se establecerán colaboraciones con diversas organizaciones con el fin de ampliar el alcance y generar interés entre futuros usuarios.

Dada la naturaleza de la aplicación, que busca conectar a las generaciones joven y antigua para colaborar en la vida cotidiana, podría ser beneficioso combinar múltiples enfoques.

Ofrecer **canales de asistencia personalizada** para resolver problemas específicos y preguntas complejas. Crear un **espacio de comunidad en línea** dentro de la aplicación para que los usuarios interactúen, compartan experiencias y se ayuden mutuamente. Organizar **eventos virtuales** periódicos para facilitar la interacción cara a cara en un entorno virtual, fomentando la participación de ambas generaciones. **Implementar funciones de autoservicio**, como tutoriales interactivos y sesiones de preguntas frecuentes, para que los usuarios puedan resolver problemas de manera independiente y eficiente.