

## BEZEROAREKIKO HARREMANA

Para atraer nuevos clientes y mantener el crecimiento de la empresa Eco Smart Garden, se podrían implementar diversas estrategias y acciones:

### **Marketing y Publicidad:**

- Campañas publicitarias en línea y fuera de línea para aumentar la visibilidad del producto.
- Uso de redes sociales para promocionar la marca y generar interacción con los usuarios.
- Colaboraciones con influencers en el ámbito de la jardinería sostenible para amplificar el alcance.

### **Programas de Referencia:**

- Establecer un programa de referencia que recompense a los clientes existentes por recomendar el producto a amigos y familiares.
- Descuentos u ofertas especiales para ambos, el cliente referente y el nuevo cliente.

### **Eventos y Ferias:**

- Participación en eventos de jardinería, ferias ecológicas y exposiciones para mostrar el producto a un público interesado.
- Ofrecer demostraciones en vivo y oportunidades para que los clientes potenciales interactúen con el producto.

### **Educación y Contenido:**

- Creación de contenido educativo en el sitio web y en la aplicación móvil sobre jardinería sostenible, cuidado de plantas y uso eficiente de los recursos.
- Publicación de artículos, blogs y videos que destaquen la importancia de la jardinería inteligente y sostenible.

### **Programas de Lealtad:**

- Implementación de un programa de lealtad que recompense a los clientes por compras recurrentes y participación activa.
- Ofertas exclusivas, descuentos o regalos para clientes leales.

Para mantener a los clientes asociados a la propuesta, es crucial ofrecer un servicio excepcional y continuar mejorando el producto. Además, se puede considerar:

### **Actualizaciones de Software y Firmware:**

- Proporcionar actualizaciones regulares para mejorar las capacidades y características del sistema.
- Introducir nuevas funciones basadas en retroalimentación de usuarios y avances tecnológicos.

### **Soporte al Cliente:**

- Establecer un sólido equipo de atención al cliente para responder preguntas y resolver problemas de manera rápida y eficiente.
- Ofrecer tutoriales y guías en línea para ayudar a los usuarios a aprovechar al máximo su Eco Smart Garden.

#### **Programas de Mantenimiento Preventivo:**

- Recordatorios automáticos a través de la aplicación para el mantenimiento regular del sistema y actualización de la base de datos de plantas.
- Ofertas especiales para kits de mantenimiento o servicios de revisión anual.

#### **Desarrollo de Comunidad:**

- Fomentar la creación de una comunidad en línea donde los usuarios puedan compartir experiencias, consejos y trucos.
- Organizar eventos exclusivos para la comunidad, como webinars y concursos.

Para integrar al cliente en el modelo de negocio, se pueden considerar:

#### **Suscripciones y Actualizaciones:**

- Ofrecer planes de suscripción que incluyan servicios continuos, como actualizaciones automáticas y soporte premium.
- Opciones de actualización para hardware o accesorios a medida que se desarrollan nuevas versiones.

#### **Asociaciones con Viveros y Tiendas de Jardinería:**

- Establecer asociaciones con viveros y tiendas de jardinería para la venta conjunta del Eco Smart Garden.
- Descuentos exclusivos para clientes que compren tanto el sistema como las plantas a través de estas asociaciones.

#### **Programas de Reciclaje y Sostenibilidad:**

- Implementar programas de reciclaje para los componentes antiguos del sistema.
- Ofrecer descuentos o incentivos para aquellos que devuelvan componentes obsoletos para su reciclaje adecuado.

#### **Desarrollo de Nuevos Productos:**

- Considerar el desarrollo de nuevos productos que complementen el Eco Smart Garden, como accesorios especializados o soluciones para diferentes tipos de plantas.
- Invitar a los clientes a participar en encuestas y grupos de enfoque para entender mejor sus necesidades y deseos.