

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

Vamos a establecer una relación buena para que los clientes se sientan agusto y quieran seguir comprando nuestros servicios. Queremos que sea una aplicación para todo tipo de clientes y todo tipo de conocimientos.

¿Cómo sabes que están dispuestos a adquirir tus productos/servicios?

Vamos a saber aparte del número de la gente que compra, de las reseñas que tengamos en las diferentes plataformas como Play Store, App store... También sabiendo que pueden quedar entre ellos y hacer amigos ciclistas.

¿Cómo sabes que tu oferta es valiosa para los consumidores/clientes?

Sabemos que nuestra oferta es valiosa porque tenemos una parte gratis de la aplicación que no tiene todo lo que tiene la premium y por 5€ al mes tienes todas las rutas disponibles y puedes acceder al alquiler de las bicis

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

Los principales beneficios son que tiene rutas para todas las categorías de ciclista ya sean principiante, experto... Recomendamos talleres, marcas de bici y aparte alquilamos todo tipos de bici pero el precio del alquiler varía dependiendo de la calidad de la bici. Tiene acceso a quedadas de ciclistas.