

En este apartado deberéis describir los **tipos de relaciones** que vuestra empresa u organización va a establecer con el segmento específico de mercado.

1. **Diseño centrado en el cliente:** La aplicación debe ser **intuitiva y fácil** de usar para los clientes. Es importante tener en cuenta sus **necesidades, preferencias** y habilidades tecnológicas al diseñar la interfaz y la experiencia del usuario.
2. **Personalización:** La aplicación debe permitir la personalización de la experiencia del cliente. Esto puede incluir la opción de configurar **preferencias**, recibir **recomendaciones** personalizadas o acceder a contenido relevante para sus intereses.
3. **Soporte y atención al cliente:** Es fundamental ofrecer un **canal de comunicación** directa con los clientes a través de la aplicación. Esto puede incluir **chat en vivo, envío de mensajes o tickets de soporte**, y la posibilidad de programar citas o reuniones virtuales con representantes de servicio al cliente.
4. **Notificaciones y actualizaciones:** La aplicación debe contar con un sistema de notificaciones para mantener a los clientes informados sobre **novedades, promociones, actualizaciones de productos o servicios**, y cualquier otra información relevante.
5. **Funcionalidades adicionales:** Además de brindar información y permitir transacciones, la aplicación puede ofrecer **funcionalidades** adicionales para mejorar la relación con los clientes. Por ejemplo, la posibilidad de realizar **seguimiento de pedidos, acceder a historiales de compras, recibir recomendaciones personalizadas** o participar en **programas de fidelización**.
6. **Recopilación de feedback:** La aplicación puede incluir herramientas para recopilar **feedback y opiniones de los clientes**. Esto puede ser a través de **encuestas, calificaciones, comentarios** o la posibilidad de enviar sugerencias directamente desde la aplicación.

Es importante recordar que el desarrollo de una aplicación para mejorar el trato con los clientes debe ser un proceso continuo. Es necesario monitorear y analizar constantemente los datos y el feedback de los clientes para realizar mejoras y adaptarse a sus necesidades cambiantes.