

## Relación con el cliente

El cliente se mantendrá afiliado a nuestra app por la comodidad que ofrecemos, el poder de adaptación que ofrecemos hará que tanto profesores como alumnos, tengan comunicación continua y alargada en el tiempo.

La dinámica de grupos de clase en forma de foros comunes ayudará a mantener una actividad lineal con el objetivo de aprender de manera continua.

El precio competitivo ayudará a que no se desvíen a otras vías el no requerir local comercial para los docentes hace que estos no tengan que tener complejidades a la hora de organizarse con el alumnado.

La relación con el cliente para una empresa de clases particulares online se enfocará en ofrecer un soporte personalizado con canales eficaces de comunicación y transparencia en el funcionamiento de la plataforma. Se valora y utiliza activamente la retroalimentación de los usuarios para mejorar continuamente, permitiendo la personalización de la experiencia del usuario y la implementación de programas de recompensas para fomentar la lealtad.

La empresa se mantiene en contacto regular con los usuarios mediante actualizaciones, proporcionando respuestas rápidas a través de una sección de preguntas frecuentes y organizando eventos virtuales para construir una comunidad educativa en línea. Además, se ofrecerán sesiones de tutoría de prueba gratuita, notificaciones personalizadas, resolución proactiva de problemas, y se garantiza la accesibilidad y facilidad de uso de la plataforma.

Programas de tutoría continua y ofertas personalizadas basadas en el historial del usuario completan una estrategia integral para cultivar una relación sólida y satisfactoria con los clientes.

