



ZAPBIKES CO

Relaciones con los clientes

La relación que vamos a establecer con nuestros clientes según las interacciones y experiencias que vamos a tener al largo de nuestra relación desde que empezamos con ellos, ya sea por la calidad de nuestro servicio, por la comunicación y la atención al cliente.

Nuestro tipo de relación va a ser tanto de autoservicio, como servicios automatizados y una parte de comunidades; el autoservicio se debe a que la clientela en el mismo puesto va a poder adquirir el producto sin tener que estar presente ningún trabajador y los servicios automatizados es el



método de pago del producto. En las redes sociales vamos a poder crear una comunidad y así para que podamos tener una relación más personal y cercana con los clientes (ya sea una comunidad en Instagram, WhatsApp, etc.

Gracias a estas comunidades vamos a poder estar al día de las necesidades de nuestros clientes.

Atraeremos a los clientes al iniciar nuestra empresa usando descuentos poniendo el alquiler de las bicis para que la gente primero se anime y las pruebe y usando anuncios y redes sociales por ejemplo subiendo una foto a Instagram montando la bici se llevarán un asiento gratis.

Y los mantendremos ligados a base de suscripciones mensuales las cuales valdrán 20 euros al mes regalando 5 alquileres de bicicleta, así ahorrándose dinero al mes los clientes que usen mucho el servicio.