

Future Focus



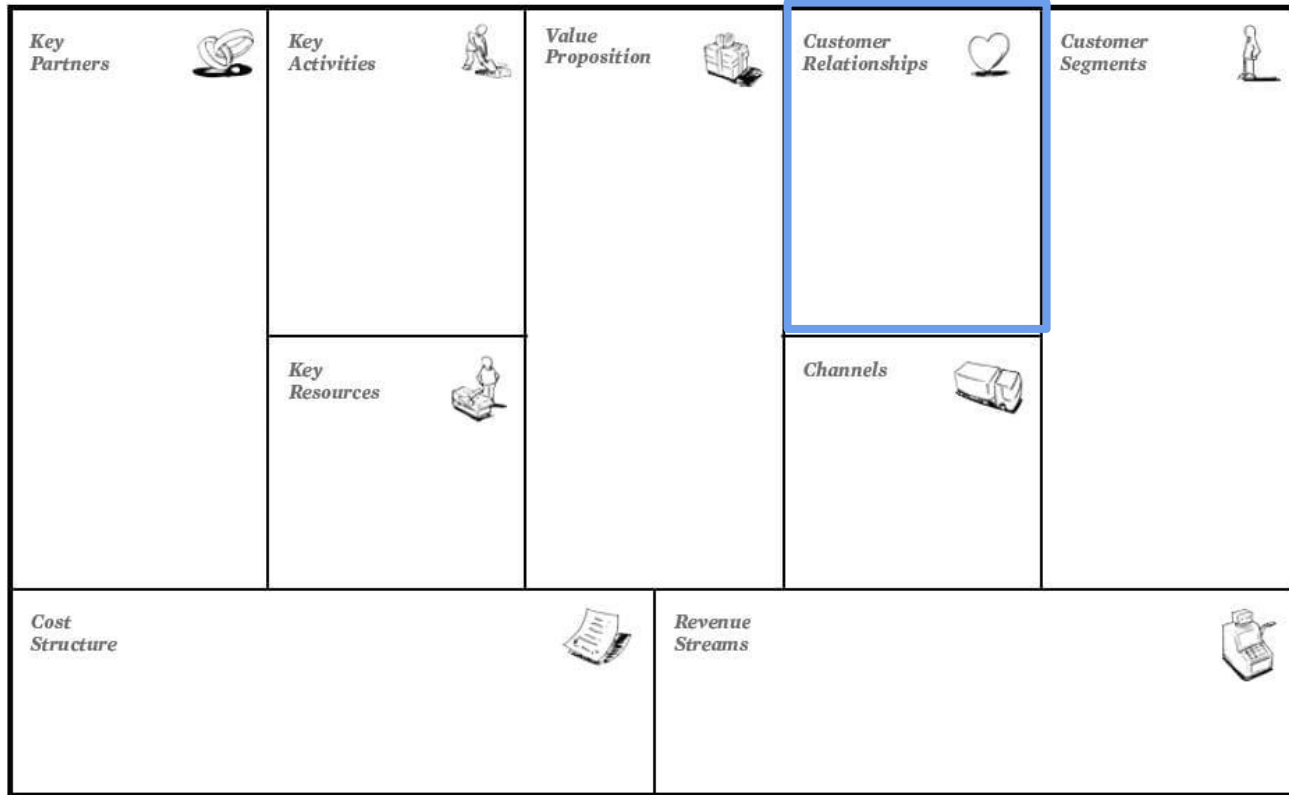
Laura García Díez
Elsa Sánchez Serrador
Santiago Manzano Cases

start
INNOVA



Relaciones con los clientes

Laura García Díez
Elsa Sánchez Serrador
Santiago Manzano Cases



Según el modelo **CANVAS** en la que está basado nuestro negocio, las relaciones con los clientes pueden estar basadas en los fundamentos siguientes:

Captación de clientes.

Fidelización de clientes.

Estimulación de las ventas (venta sugestiva).



A continuación desglosamos estos puntos y los relacionamos con nuestra empresa.

Mails a nuestros clientes

Todos los usuarios de nuestro app recibirán un mail confirmando su éxito a la hora de registrarse en la app, así como también recibirán mails informativos a nivel semanal.



En Cuanto a los mail semanales, aportaran información sobre la app, avisar de eventos, ofertas, soretpos que se realicen...

La empresa contratada para la elaboración de nuestro filtro colaborativo, también será la encargada del envío de estos mails

¿Que servicio de atención posventa ofrecemos?

Eventos cada seis meses

Cada seis meses se realizará un evento en el que se reúna a todos los estudiantes que usan nuestra app.



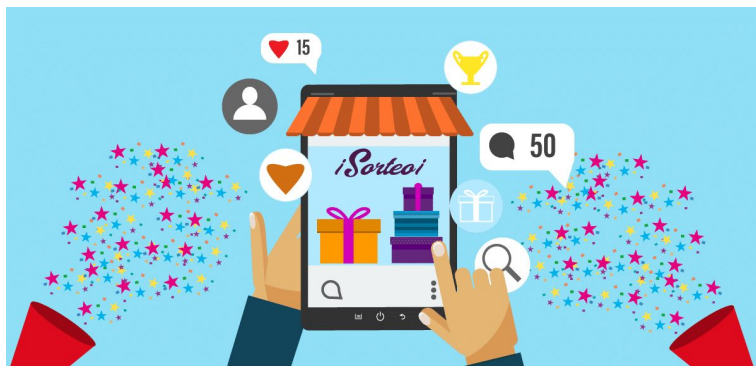
NEOEVENTOS

Esta será la empresa que contrataremos para organizar todos nuestros eventos

<https://neoeventos.es/services/eventos-para-empresas/>



Sorteos



Se realizaron sorteos de materiales escolar, experiencias para desconectar de los estudios, tarjetas de regalo en papelería...

Cada dos o tres semanas a través de nuestras redes sociales.

Uno de nuestros objetivos es la captación de clientes mediante las siguientes estrategias de marketing y publicidad

Publicidad en redes sociales

Evento de presentación de empresa

Cuenta en redes

Colaboración con universidades

Publicidad en las calles



Mails semanales

En Cuanto a los mail semanales, **aportaran información sobre la app, avisar de eventos, ofertas, soretpos que se realicen...**



Gmail



PERSONYZE

La empresa contratada para la elaboración de nuestro filtro colaborativo, también será la encargada del envío de estos mails

Nuestros clientes sentirán un **trato mucho más cercano** gracias a este contacto continuo.

Ofertas “estacionales”

Se ofrecerán ofertas al nuestros clientes en estas ocasiones para **estimular las ventas y las descargas de la app.**



En eventos como Navidad o Black Friday se proporcionarán descuentos y sorteos de temporada

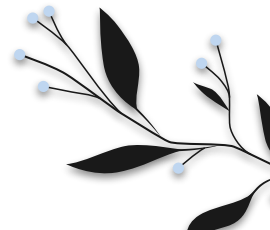


Sistema amigo

Como ya hemos explicado previamente nuestra app dispondrá de un sistema “amigo”.

Su funcionamiento consiste en proporcionar a nuestros clientes la opción de compartir links dentro de la app a sus amigos para que estos se descargen la app.

Se basa en un sistema win-win en el que al iniciar a alguien a la app se recompensa con descuentos dentro de esta.





Venta y recomendación de libros

Nuestro convenio con librerías incluye la recomendación y la compra de un amplio catálogo de libros

El servicio de filtrado colaborativo realizarán recomendaciones específicas a los gustos e intereses de cada cliente

