

- Nos permitiremos establecer una comunicación efectiva con nuestros clientes y distribuir nuestra propuesta de valor de manera eficiente.

Acciones para Mantener la Fidelidad del Cliente:

Programa de Fidelización:

Estableceremos un programa de fidelización que recompensará a los clientes leales con beneficios exclusivos, y descuentos progresivos.

Comunicación personalizada:

Mantendremos una comunicación regular y personalizada a través de correos electrónicos y mensajes, proporcionando mejoras en nuestros servicios.

Descuentos por Lealtad:

Ofreceremos descuentos especiales a los clientes que renueven sus contratos de alquiler, mostrando un precio por su fidelidad continua.

Integración del Cliente en el Modelo de Negocio:

Participación en Decisiones:

Fomentaremos la participación del cliente en decisiones relacionadas con el servicio, como encuestas sobre mejoras deseadas y preferencias, permitiéndoles tener voz en la evolución de nuestro modelo de negocio.

Programas de Referidos:

Implementaremos programas de referidos que recompensarán a los clientes que recomienden nuestros servicios a amigos y familiares, fortaleciendo la red de usuarios y generando nuevos clientes.

Foros de Comunidad:

Crearemos foros en línea y espacios de discusión donde los clientes puedan intercambiar experiencias, hacer sugerencias y participar en conversaciones sobre la mejora continua de nuestros servicios.

Acceso Preferencial a Nuevos Servicios:

Los clientes leales tendrán acceso preferencial a nuevos servicios o mejoras que introduzcamos en el futuro, ofreciéndoles incentivos adicionales para mantener su compromiso.