

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Nuestra empresa va a llegar a los clientes a través de la publicidad en las redes sociales, como también mediante colaboraciones con celebrities relevantes en la actualidad, que nos proporcionarán una ayuda a la hora de viralizar nuestra aplicación y poder llegar a todas las personas posibles.

Al comienzo, utilizaremos publicidad con canales físicos como flyers o carteles publicitarios para llegar a las personas que no hacen uso de las redes sociales. Otra parte muy importante es el posicionamiento SEO o SEM en la página web y en la aplicación, para aprovechar el gran número de personas que buscan información relacionada con nuestros temas a través de Google o Internet.

Una manera creativa de familiarizar la marca con los posibles clientes es la creación de un podcast, que es algo bastante utilizado en la actualidad. A través de esta idea, podemos tratar diferentes temas, dar consejos de estilismo, charlas sobre tendencias de moda, y contar con expertos o influencers para que participen en él.

Una de las ideas más innovadoras para marcar la diferencia con nuestra aplicación, sería crear una experiencia de realidad virtual. De este modo las personas podrán probarse sus prendas de ropa favoritas sin riesgo de que no les convenza una vez realizada la operación de alquiler de la misma.

Por último sería algo diferente, realizar eventos, como *markets* o desfiles patrocinados con nuestra marca para poder llegar al máximo número de clientes.

Para iniciar esa relación física con los clientes y ver cómo era su reacción en cuánto a la propuesta de nuestra marca, realizamos una pequeña feria de muestras en el colegio, dónde cada uno a través de diferentes actividades que se realizaban en su respectivo stand, conseguimos compartir la idea de negocio con posibles clientes y ver el interés que podía manifestar nuestra marca, gracias a las respuestas obtenidas por encuestas que realizamos en él.

A continuación se adjunta una fotografía del stand creado de nuestra marca.



Hemos tomado la decisión estratégica de obtener las opiniones de nuestros clientes arquetipos sobre Rent Now mediante un formulario conciso y directo.

Los resultados son prometedores, ya que el 98,1% de los encuestados considera que nuestra propuesta es altamente original. Este indicador refleja el impacto positivo que nuestra innovadora idea ha tenido en la percepción de la mayoría de nuestros clientes arquetipos.

Asimismo, resulta destacable que solo un porcentaje bajo expresó desinterés en temas relacionados con la moda, demostrando la pertinencia y atractivo general de nuestro enfoque. Esta retroalimentación tan positiva nos alienta a seguir adelante con nuestra visión de proporcionar soluciones únicas en el mercado de alquiler de ropa y accesorios.

Estos resultados respaldan nuestra creencia en la originalidad de Rent Now y refuerzan nuestro compromiso de seguir satisfaciendo las expectativas de nuestros clientes. Nos sentimos agradecidos por la participación activa de nuestros clientes arquetipos en este proceso de retroalimentación.

¿Os gusta la idea de nuestra app para alquilar ropa de eventos y complementos de moda?

 Copiar

52 respuestas

