

Relaciones con clientes

El método canvas ofrece una sección en la que establece una relación única con los clientes, es decir que va más allá de lo comercial. El objetivo es entender las necesidades de los clientes, deseamos ver lucir sus rizos de la mejor manera posible.

Sabemos por experiencia, que el cabello rizo no es fácil de tratar, así que ofreceremos consejos para hacer peinados o secarse el pelo y lo haremos de la siguiente manera.

En primer lugar, haremos una integración de la tecnología en donde crearemos nuestra propia página web y aplicación. Dentro de la aplicación, con una simple foto que subas se analizará cuidadosamente todas las necesidades del cliente, en las que se les ofrecerá en cuestión de segundos soluciones. En cuanto a la página web crearemos programas en los que ofreceremos descuentos exclusivos y adaptados a cada necesidad.

También haremos un uso constante de las redes sociales ya que en ellas los usuarios pueden contar sus experiencias, consejos y resultados. Gracias a ellas también podremos tener un trato directo con los clientes y crear una comunidad segura.

Dentro de redes sociales y las tecnologías subiremos tutoriales y realizaremos talleres de manera que contribuya a la educación y al asesoramiento para generar una fuerte confianza hacia nuestra marca.

Por último, realizaremos eventos de forma presencial como por ejemplo desfiles de moda capilar en los que se aprecie la belleza del rizo, colaboraciones con influencers para que den a conocer nuestra marca y experiencias sensoriales como masajes capilares, muestras gratis, etc.