



## 6. Relaciones con clientes

Para atraer nuevos clientes hemos creado nuevas estrategias de marketing y promoción:

- **Conocer a la audiencia:** tras haber hecho numerosas investigaciones y especializarnos en una audiencia específica, vamos a centrarnos en averiguar sus necesidades y comportamientos de compra
- **Atención al cliente admirable:** Ofrecemos un servicio de atención excepcional al estar brindando numerosas alternativas como una línea telefónica o una tienda física para cualquier problema que haya en la aplicación, haciendo que la satisfacción del cliente aumente y tengamos unas recomendaciones positivas
- **Pruebas gratuitas:** proporcionaremos una prueba gratis o periodo de prueba en la aplicación permitiéndonos que los clientes puedan experimentarla y así asegurarnos de que nuestros clientes se sienten satisfechos del funcionamiento. Esto puede generar confianza en el cliente.
- **Tienda física:** como ya hemos nombrado anteriormente ofrecemos una tienda física en la que proporcionaremos ayuda para los problemas de la aplicación. Pero aprovechando la situación organizaremos eventos o promociones exclusivas para clientes que descarguen la aplicación, de esta forma ofreceremos descuentos o accesos anticipados de contenido. Además realizaremos demostraciones en la tienda para mostrar cómo funciona y destacar sus características clave aumentando el interés y la comprensión entre los clientes.

El tipo de relación que queremos entablar con nuestro cliente es tanto tipo personal, cara a cara o automatizada. Para esto hemos proporcionado las siguientes medidas:

- **Tienda física:** Esta medida desempeña un papel importante en la promoción de una aplicación, ya que tendremos un contacto directo con el cliente y podremos solucionar cualquier tipo de duda con más exactitud.
- **Automatización:** Proporcionaremos una página web o las redes sociales creando una comunicación directa con el cliente, así los clientes pueden hacer preguntas, plantear dudas directamente a través de comentarios o mensajes directos. Estas plataformas permiten respuestas rápidas abordando las dudas de los clientes de manera casi inmediata, contribuyendo a una satisfacción del cliente y demostrando un servicio al cliente ágil.
- **Línea telefónica:** Ofrece una comunicación directa y personal, permitiendo una interacción más detallada y específica al igual que proporciona una respuesta en tiempo real. También se puede realizar un seguimiento instantáneo y verificar la información en tiempo real durante una llamada asegurándonos que la información sea precisa y actualizada. Por último la línea telefónica puede ser accesible para una variedad de audiencias, incluidas aquellas que puedan tener limitaciones en el acceso a recursos en línea



Por último integraremos al cliente en nuestra aplicación creando suscripciones: .

- **Suscripciones:** Ofrecer la aplicación de forma que tengan que pagar una tarifa periódica ( mensual o anual) , y con esta tarifa pueden acceder a contenido premium características exclusivas.