



Relación con nuestros clientes

La empresa pretende escuchar las necesidades de todos y cada uno de nuestros clientes y hacer todo lo que podamos para ayudarles. Consideramos nuestro servicios como ergonómico, adaptado a nuestros clientes, y eso será parte nuestra imagen corporativa.

Mediante nuestro servicio de operadores pretendemos dar una sensación de cercanía con pequeños matices como que los operadores pueden ver el nombre del cliente en cuanto entran en contacto y usarlo para dirigirlo a ellos, nuestras llamadas de compañía, o los operadores habituales asignados a cada cliente. Esto, además, puede evitarnos algunas cancelaciones de suscripción, ya que para cancelar la suscripción sería necesario hablar precisamente con uno de estos operadores.

Comunicaciones y canales de distribución

A la hora de comunicarnos con posibles nuevos clientes, nuestro departamento de marketing estará constantemente pensando nuevas atractivas e innovadoras ideas para llamar su atención aunque signifique salir de nuestro plan original, pero actualmente nuestra vía principal de comunicación con nuestro público son los anuncios televisivos y los folletos.

Una vez llamada su atención, para comunicarse con nosotros sería tan fácil como acceder a nuestra [página web](#) o contactarnos por nuestro correo electrónico (helpify.vitalize@gmail.com), ambos previamente mencionados.

Para comunicarnos con nuestros clientes nuestro medio de comunicación principal es la función 'Hablar con Helpify', es decir, nuestro departamento de Atención al Cliente y nuestros operadores disponibles las 24 horas del día, aunque si el cliente lo prefiere nos puede mandar un correo.

Al ser un servicio y un producto digital, no necesitamos canales físicos de distribución, pero la forma de hacer llegar nuestro producto / servicio a nuestros nuevos clientes sería nuestra página web, y la forma de hacerles llegar los servicios de recados es mediante nuestros recaderos.

Recursos indispensables

En resumen esta sería la lista de recursos indispensables para Vitalize:

- **Empleados:** Principalmente los programadores, ya que sin ellos no hay app, y los chateadores, ya que nuestro servicio al cliente es una función característica.
- **Clientes:** Como en cualquier negocio, sin clientes no saldremos adelante.
- **Alianzas estratégicas:** Las necesitamos para promocionar nuestra empresa.

Uno de los beneficios de nuestra empresa es que no dependemos de recursos físicos, solamente de tener los empleados adecuados, es decir, recursos humanos.

Actividades clave

Una vez pasada la fase inicial y la programación de la app finalizada, fuera de temas de logística y gestión nuestras únicas actividades consistirán en nuestra Atención al Cliente única y nuestro servicio de recaderos, además de nuestras acciones de marketing.

Pero, aún así, hay una parte de nuestro negocio que necesitará trabajo y actualización constante.

Mantenimiento de la app

La app no se puede crear para luego dejarla como está, por muy bien que trabajen los programadores, tendrá algún error que habrá que corregir. Además, necesitará actualizaciones constantes para su mejor funcionamiento y adiciones a su ergonomía.