

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Lo importante para empezar es poder atraer a clientes, La forma en la que podemos hacerlo es mediante la positividad de aprendizaje.

Habrán padres que les interese la aplicación debido a que sus hijos pueden aprender de forma divertida y segura. Estos tipos de clientes se sentirán más atraídos que el resto debido a que los padres quieren que sus hijos aprendan además de poder tener tiempo libre para hacer tareas o recados por ello que nuestra aplicación los deje haciendo actividades positivas sin ningún tipo de mala influencia hará que se la mejor opción.

Además, este tipo de cliente se lo comentara a mas amigos que tengan niños y poco a poco se ira expandiendo la aplicación.

Para atraer a gente más independiente y sin hijos podemos vender el conocimiento es decir hacer ver que nuestra aplicación será muy beneficiosa a la hora de acceder a conocimientos que le serán útiles en el futuro.

Pudiendo crear apartados específicos de un tipo de conocimientos que les interese tanto a estudiantes como a personas más adultas.

Un ejemplo, seria crear un apartado de conocimientos universitarios/grados/E.S.O.

Apartado de conocimiento digital para adultos o actividades para gente mayor.

Los clientes podrán hablar con desarrolladores de la empresa mediante foros de la propia empresa o servidor de discord ya que estos últimos están mucho de moda y muchísimos clientes sabrán de su existencia. Y para los que no sepan siempre tendrán el foro o un apartado de preguntas y respuestas en la página web.

Los usuarios que más compartan su información con los demás y mas ganas tenga de hacerlo podrá tener una serie de herramientas que le permitirán poder acceder a cursos o sitios dentro de la aplicación que sea solo suyo y que pueda gestionarlo a su manera. De esta manera podremos fidelizar clientes, además, de proporcionarles soporte gratuito por publicidad o propagación de la aplicación, Permitiendo que pueda subir sus videos o sus archivos a otras plataformas, pero siempre diciendo de que aplicación proviene.

Esto seria un plan de plazo medio ya que seguramente con el pasar del tiempo al ir creciendo tanto la totalidad de clientes como el número de necesidades Haciendo que en un futuro necesitemos más métodos pero para el principio esta idea es la mejor ya que consolidar nuestra aplicación entre adolescentes y padres es la prioridad.