

Relaciones con los clientes para las lentillas de realidad virtual

1. Atracción de nuevos clientes:

- **Publicidad digital personalizada:** Utiliza plataformas como redes sociales para dirigirte a un público interesado en tecnología y realidad virtual.
- **Demostraciones en eventos tecnológicos:** Participa en ferias de tecnología o realiza demostraciones interactivas en puntos clave para captar la atención del mercado.
- **Programas de recomendación:** Ofrece descuentos o beneficios a los clientes que refieran a nuevos usuarios.

2. Mantenimiento de clientes:

- **Asistencia personal y dedicada:**
 - Soporte técnico exclusivo para resolver problemas con las lentillas.
 - Chat en vivo o línea directa para atender consultas de los clientes.
- **Servicios automatizados:**
 - Aplicación móvil para gestionar actualizaciones de software, solucionar problemas comunes y realizar pedidos adicionales.
 - FAQs interactivas o asistentes virtuales para resolver dudas frecuentes.
- **Comunidades:**
 - Crea foros o grupos en redes sociales donde los usuarios puedan compartir experiencias, ideas y consejos.
 - Organiza eventos virtuales o competiciones en mundos creados para los usuarios.

3. Hacer crecer la relación:

- **Co-creación:** Involucra a los clientes en el desarrollo de nuevos mundos o características, permitiéndoles dar sugerencias y votar por actualizaciones.
- **Programas de fidelización:**
 - Ofrece descuentos por compras recurrentes o acceso anticipado a nuevos modelos o contenidos.
- **Eventos exclusivos:** Invita a los clientes a pruebas beta o lanzamientos de nuevas experiencias en realidad virtual.

Acciones específicas:

- Diseña un flujo automatizado que combine la comodidad del autoservicio (para pedidos y actualizaciones) con la opción de asistencia personalizada para problemas más complejos.
- Integra las relaciones con suscripciones, permitiendo a los clientes acceder a nuevos servicios, contenidos y actualizaciones.