

Relaciones con los clientes

Atraer Nuevos Clientes

- Marketing Digital: Utilizar redes sociales y publicidad para llegar a un público más amplio. Crear contenido atractivo que resalte las características del producto, como su capacidad de reutilización y la tinta borrrable.
- Promociones y Descuentos: Ofrecer descuentos iniciales o promociones por tiempo limitado para incentivar a los nuevos clientes a probar el producto.
- Colaboraciones y Patrocinios: Asociarse con escuelas, universidades o empresas que promuevan la sostenibilidad puede ayudar a introducir el producto en nuevos mercados y atraer a clientes interesados en la educación y el medio ambiente.

Mantener Clientes

- Asistencia Personal, proporcionar un servicio al cliente donde los clientes puedan comunicarse fácilmente con un representante para resolver dudas o problemas.
- Crear comunidades donde los usuarios puedan compartir sus experiencias, consejos y trucos sobre el uso del cuaderno.
- Invitar a los clientes a dar su opinión sobre el producto y sugerir mejoras. Para ayudar a mejorar el producto y hacer que los clientes se sientan valorados y parte del proceso de desarrollo.

Hacer Crecer Clientes

- Programas de Fidelización: Crear un programa de recompensas donde los clientes acumulen puntos por cada compra, que luego pueden canjear por descuentos o productos gratuitos.
- Servicios Postventa: Ofrecer servicios adicionales, como tutoriales sobre el uso del cuaderno o consejos. Esto puede incluir contenido exclusivo para clientes que hayan realizado una compra.
- Implementar un programa donde los clientes actuales puedan recomendar el producto a amigos y familiares a cambio de descuentos o recompensas.