

RELACIONES CON LOS CLIENTES

En nuestro proyecto de espejo inteligente, queremos conectar con nuestros clientes de una manera cercana y práctica, asegurándonos de que no solo obtengan un producto genial, sino también un servicio que les haga sentir especiales. Aquí va nuestro plan:

- **Soporte al Cliente Como Si Fuéramos Amigos:** Queremos que nuestros clientes se sientan en confianza. Para ello, estaremos disponibles a través de chat, email y teléfono, resolviendo dudas y ayudando con cualquier problema, desde la instalación hasta consejos sobre cómo sacarle el máximo partido al espejo. Nada de respuestas automáticas frías; aquí se habla con personas reales.
- **Tutoriales a la Mano:** Sabemos que no todos quieren estar llamando por ayuda, así que incluiremos tutoriales súper fáciles dentro del software del espejo. Serán como pequeños pasos guiados para que cualquier persona pueda entender cómo funciona todo, sin dolores de cabeza.
- **Círculo de Usuarios:** Vamos a montar una comunidad en redes sociales para que los clientes puedan compartir experiencias, trucos y sugerencias. La idea es crear un espacio donde todos aprendan y se inspiren mutuamente. Además, planeamos hacer directos y publicaciones con novedades para mantener la emoción viva.
- **Beneficios para Clientes Frecuentes:** Para los grandes compradores, como gimnasios o hoteles, tendremos beneficios especiales. Por ejemplo, descuentos en mantenimiento o actualizaciones personalizadas para que el espejo se adapte perfectamente a sus necesidades.

En resumen, nuestra meta no es solo vender espejos inteligentes, sino crear una relación que se mantenga a largo plazo. Queremos que los clientes nos vean como su aliado tecnológico y que siempre cuenten con nosotros para lo que necesiten.