

Relaciones con los Clientes

1. Atención Personalizada

- **Descripción:** Asesoramiento individual a cada cliente, ya sea en la tienda o a través de chat en línea.
 - **Por qué funciona:** Fomenta la lealtad al cliente al atender sus necesidades específicas.
-

2. Autoservicio

- **Descripción:** El cliente encuentra toda la información que necesita para comprar la chaqueta de forma autónoma, como guías de tallas en la web o quioscos digitales en tiendas físicas.
 - **Por qué funciona:** Atractivo para clientes independientes que valoran la rapidez y la comodidad.
-

3. Comunidades

- **Descripción:** Crear foros, grupos en redes sociales o eventos donde los usuarios puedan interactuar entre ellos y con la marca.
 - **Por qué funciona:** Fomenta el sentido de pertenencia a un grupo y crea una conexión emocional con la marca.
-

4. Asistencia Automática

- **Descripción:** Uso de chatbots, respuestas automáticas o inteligencia artificial para responder preguntas comunes.
 - **Por qué funciona:** Es eficiente y está disponible las 24 horas, mejorando la experiencia del cliente.
-

5. Relación Directa y Humana

- **Descripción:** Interacción directa con un representante de ventas o atención al cliente para resolver dudas o cerrar compras.
 - **Por qué funciona:** Construye confianza, especialmente en compras de alto valor.
-

6. Programas de Fidelización

- **Descripción:** Ofrecer descuentos, puntos o recompensas por compras frecuentes.
- **Por qué funciona:** Motiva a los clientes a volver y mantener una relación a largo plazo.

7. Experiencia Postventa

- **Descripción:** Servicios como garantía, ajustes, reparación o reemplazo en caso de problemas con la chaqueta.
- **Por qué funciona:** Refuerza la confianza en la calidad del producto y mejora la reputación de la marca.

8. Marketing Relacional

- **Descripción:** Mantener contacto continuo con los clientes a través de correos electrónicos, mensajes de texto o redes sociales con contenido relevante (novedades, consejos deportivos).
- **Por qué funciona:** Mantiene el interés de los clientes en la marca sin ser invasivo.

9. Co-creación de Productos

- **Descripción:** Permitir que los clientes participen en el diseño o desarrollo de las chaquetas, por ejemplo, eligiendo colores o características.
- **Por qué funciona:** Aumenta el compromiso y la satisfacción del cliente.