

RELACIONES CON LOS CLIENTES- FixYourFlow

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Para FixYourFlow, establecer relaciones sólidas y duraderas con los clientes es clave para asegurar su fidelización y el crecimiento a largo plazo. Utilizaremos una combinación de estrategias personalizadas y automatizadas para atraer, mantener y hacer crecer nuestra base de clientes.

Estrategias para atraer nuevos clientes:

1. **Marketing de influencers:**

Colaboraremos con influencers del ámbito de la moda para promover la app a través de contenido auténtico en redes sociales. Esto permitirá llegar a una audiencia más amplia y generar interés en la app.

2. **Publicidad digital segmentada:**

Utilizaremos campañas de publicidad digital en plataformas como Facebook, Instagram y Google Ads, dirigidas a usuarios interesados en moda, tecnología y tendencias. La segmentación ayudará a atraer a usuarios altamente cualificados que buscan soluciones para organizar su armario o mejorar sus decisiones de compra online.

3. **Marketing de contenidos:**

Crearemos contenido valioso sobre cómo mejorar el estilo personal, organizar el armario, y tendencias actuales. Esto atraerá a los usuarios interesados en mejorar su estilo y aumentar su interacción con la app.

Estrategias para mantener a los clientes:

1. **Modelo freemium:**

La oferta básica de la app será gratuita, lo que permitirá que los usuarios prueben sus funcionalidades sin compromisos. Posteriormente, se incentivará a los usuarios a suscribirse a opciones premium para acceder a funciones exclusivas como la visualización ilimitada en 3D y recomendaciones más personalizadas.

2. **Actualizaciones frecuentes:**

Llevaremos a cabo actualizaciones constantes de la app, mejorando sus características, añadiendo nuevas funciones y asegurando que siempre esté alineada con las últimas tendencias de moda.

3. **Soporte proactivo:**

Implementaremos un sistema de soporte automatizado a través de chatbots y un equipo de atención al cliente para resolver dudas y problemas rápidamente. Además, se ofrecerá asistencia personalizada para resolver cuestiones más complejas.

Estrategias para hacer crecer a los clientes:

1. **Personalización continua:**

A medida que los usuarios interactúan con la app, nuestro algoritmo aprenderá sobre sus gustos y estilo, ofreciendo recomendaciones cada vez más precisas y mejorando la experiencia general. Esto alentará a los usuarios a usar la app más a menudo y a aprovechar las funciones premium.

2. **Sistema de recompensas:**

Implementaremos un sistema de recompensas para fomentar la participación activa dentro de la app, como premios por compartir outfits, interactuar con otras personas o completar cuestionarios de estilo.

3. **Creación de comunidades:**

Fomentaremos la creación de comunidades dentro de la app, donde los usuarios puedan compartir sus combinaciones de ropa, descubrir nuevos estilos y conectar con personas de intereses similares. Esto creará un sentido de pertenencia y fidelidad con la marca.

Tipos de relaciones con los clientes que implementaremos:

1. **Asistencia personal automatizada:**

Usaremos chatbots y servicios automatizados para ofrecer atención 24/7 a los usuarios, resolviendo consultas comunes y guiándolos en el uso de la app.

2. **Asistencia personalizada:**

Para usuarios premium o aquellos que necesiten apoyo adicional, ofreceremos atención personalizada a través de un equipo de soporte dedicado.

3. **Autoservicio:**

Los usuarios podrán gestionar su cuenta, personalizar sus preferencias y explorar las funcionalidades de la app de forma autónoma, sin necesidad de asistencia externa.

4. **Co-creación:**

Fomentaremos la participación activa de los usuarios para mejorar la app, como sugerir nuevas funcionalidades o dar retroalimentación sobre las

recomendaciones de moda. Esto fortalecerá el vínculo entre los usuarios y el producto.

Integración del cliente en el modelo de negocio:

1. **Suscripciones premium:**

Los usuarios que deseen acceder a funcionalidades avanzadas, como el modelo 3D ilimitado o recomendaciones personalizadas, deberán suscribirse a un plan premium mensual o anual.

2. **Colaboraciones con marcas:**

Las marcas de moda podrán asociarse con nosotros para mostrar sus productos en recomendaciones personalizadas, lo que creará una fuente de ingresos adicional mientras involucramos a los clientes con productos relevantes.

3. **Fidelización a través de la app:**

La personalización continua y las actualizaciones regulares garantizarán que los usuarios sigan utilizando la app a largo plazo, creando una base de clientes leales y comprometidos.