

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

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

Trataremos de atraer clientes a través de nuestra presencia en las **redes sociales**, en las cuales publicaremos contenido de manera constante para ganar audiencia. Además, utilizaremos **anuncios** en cuanto dispongamos del capital suficiente para invertir en marketing y, así, atraer más clientes.

Como nuestro servicio es un servicio que se consume a lo largo del tiempo hemos de mantener muy buenas relaciones con los clientes.



Asimismo, nuestro producto pertenece al ámbito de la **educación** y, por lo tanto, nuestra reputación ha de ser impecable. Para ello, planeamos tener una **relación muy personalizada** en el caso de los cursos presenciales adecuando el contenido a cada alumno y una **relación más automatizada** en el caso de los cursos online. Para retenerlos usaremos el **feedback constante** y la actualización y optimización de los contenidos, de modo que los contenidos antiguos queden obsoletos y los usuarios tengan que actualizar su conocimiento constantemente.