

Tipos de Relación con los Clientes

Relación Principal: Automatización a través de la Web

- **Características :**
 - Plataforma intuitiva para pedidos, configuraciones y actualizaciones.
 - Posibilidad de personalizar el producto antes de la compra.
 - Tutoriales interactivos para que el cliente saque el máximo partido al espejo.

Relación Complementaria: Asistencia Personalizada

- **Objetivo :** Resolver dudas y proporcionar soporte directo en momentos clave.
- **Canales :**
 - Chat en vivo en la web.
 - Soporte por correo electrónico y redes sociales.
 - Línea directa para consultas técnicas y postventa.

Acciones para Mantener la Relación con los Clientes

1. **Servicio Postventa Premium**
 - Atención técnica para solucionar problemas.
 - Garantía extendida con opciones de renovación.
2. **Actualizaciones constantes**
 - Envío de actualizaciones de software que mejoran la funcionalidad del espejo, incluyendo nuevas características de IA.
 - Notificaciones personalizadas sobre mejoras y ofertas exclusivas.
3. **Programas de Fidelización**
 - Descuentos exclusivos para clientes recurrentes.
 - Acceso anticipado a nuevos modelos o versiones del producto.
4. **Creación de Comunidades**
 - Grupos en redes sociales para compartir experiencias y consejos sobre el uso del espejo.
 - Foro de usuarios en la página web para resolver dudas y proponer mejoras.

Integración del Cliente en el Modelo de Negocio

1. Suscripciones

- **Propuesta :**
 - Planes de suscripción para recibir actualizaciones exclusivas de software y periódico de mantenimiento.
 - Acceso a contenido premium como rutinas personalizadas (fitness, cuidado de la piel, etc.).

2. Co-creación

- **Propuesta :**
 - Feedback continuo de los usuarios para mejorar el producto y desarrollar nuevas funciones.
 - Participación en encuestas y grupos de prueba para futuros lanzamientos.

3. Autoservicio Inteligente

- **Características :**
 - Manuales y tutoriales disponibles en la web.
 - Sistema de diagnóstico automático para detectar y resolver problemas comunes del espejo.

Beneficios de Nuestra Relación con los Clientes

- **Para el cliente :**
 - Atención rápida y eficiente.
 - Experiencia personalizada y herramientas para optimizar el uso del producto.
 - Participación activa en la evolución del espejo tecnológico.
- **Para nosotros :**
 - Construcción de una comunidad fiel y comprometida.
 - Generación de ingresos recurrentes a través de suscripciones y servicios adicionales.
 - Identificación temprana de oportunidades de mejora gracias al feedback de los clientes.