

RELACIONES CON LOS CLIENTES- FixYourFlow

1. Estrategias para atraer nuevos clientes

- **Marketing de influencers:** Colaboraremos con influencers de moda para promocionar la app mediante contenido auténtico, alcanzando una audiencia amplia e interesada.
- **Publicidad digital segmentada:** Campañas dirigidas en plataformas como Facebook, Instagram y Google Ads, enfocadas en usuarios interesados en moda, tecnología y tendencias.
- **Marketing de contenidos:** Creación de artículos y videos sobre estilo personal, organización del armario y tendencias de moda para atraer usuarios y fomentar la interacción.

2. Estrategias para mantener a los clientes

- **Modelo freemium:** Funcionalidades básicas gratuitas con opciones premium, incentivando suscripciones para acceso exclusivo a visualización 3D ilimitada y recomendaciones personalizadas.
- **Actualizaciones frecuentes:** Mejoras constantes en la app para alinearla con las tendencias actuales y garantizar una experiencia innovadora.
- **Soporte proactivo:** Chatbots y equipo de atención al cliente para resolver dudas de forma rápida y personalizada en casos complejos.

3. Estrategias para hacer crecer a los clientes

- **Personalización continua:** Adaptación del algoritmo a los gustos de los usuarios para ofrecer recomendaciones más precisas, incentivando el uso frecuente y las funciones premium.
- **Sistema de recompensas:** Incentivos por actividades como compartir outfits, interactuar con otros usuarios o completar cuestionarios de estilo.
- **Creación de comunidades:** Espacios dentro de la app para compartir combinaciones, descubrir estilos y conectar con otros usuarios, fomentando la fidelidad y el sentido de pertenencia.

Tipos de relaciones con los clientes

- **Asistencia personal automatizada:** Chatbots disponibles 24/7 para resolver dudas y guiar a los usuarios.

- **Asistencia personalizada:** Atención directa para usuarios premium o con necesidades complejas.
 - **Autoservicio:** Herramientas para que los usuarios gestionen sus cuentas y exploren funciones de manera independiente.
 - **Co-creación:** Participación activa de los usuarios mediante sugerencias y retroalimentación para mejorar la app.
-

Integración del cliente en el modelo de negocio

- **Suscripciones premium:** Acceso a funcionalidades avanzadas mediante planes mensuales o anuales.
- **Colaboraciones con marcas:** Integración de productos en recomendaciones personalizadas, generando ingresos adicionales mientras los clientes descubren productos relevantes.
- **Fidelización a través de la app:** Personalización continua, actualizaciones regulares y comunidades que fomenten la interacción y el compromiso a largo plazo.