

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.