

RELACIÓN CON CLIENTES

1. Servicio Personalizado:
 - El proceso comienza con una consultoría individualizada para entender a fondo las necesidades del cliente.
 - Las reuniones, retroalimentación continua y muestras son esenciales para crear diseños que se alineen exactamente con las expectativas del cliente.
 - Se mantiene una relación directa a lo largo del proceso de diseño, con la posibilidad de realizar cambios y ajustes según los comentarios del cliente.
2. Comunicación Continua:
 - A lo largo del desarrollo del diseño, el cliente recibe actualizaciones frecuentes.
 - Revisión de avances: Se facilita el proceso de toma de decisiones mediante entregas parciales y reuniones para asegurar que el diseño está evolucionando de acuerdo con sus necesidades.
 - Utilización de plataformas como herramientas de gestión de proyectos y comunicación directa, como correo electrónico, videollamadas, o plataformas de mensajería.
3. Mantenimiento y Actualización:
 - Después de la entrega del diseño inicial, la relación no termina: se ofrece un servicio continuo de mantenimiento y actualizaciones.
 - Esto asegura que los diseños estén al día con las nuevas versiones de software y adaptados a cambios en el entorno del cliente.
 - El cliente puede contactarte para hacer ajustes o recibir soporte técnico para garantizar que el producto se mantenga funcional a lo largo del tiempo.
4. Soporte Postventa:
 - Además del servicio inicial, se establece una relación de largo plazo, con atención a las necesidades continuas del cliente.
 - Esto incluye soporte para errores técnicos, ajustes, cambios y mejoras en el diseño a medida que el cliente lo necesite.
5. Cooperación a Largo Plazo:
 - Se fomenta una relación continua y de confianza, no solo con la entrega de un diseño, sino como un socio estratégico que ayuda al cliente a mantener y optimizar su contenido a lo largo del tiempo.
 - Este enfoque busca la fidelización mediante la creación de valor constante, además de la posibilidad de acuerdos a largo plazo.