

Relaciones con los clientes

El tipo de relación que tendremos con nuestros clientes no será directa; es decir, no hablaremos cara a cara. Nuestra manera de comunicarnos con los usuarios de Eventi será por vías indirectas (redes sociales, antes descritas en la sección de *Canales*).

Al ser, nuestra idea, una aplicación móvil, el servicio que ofrecemos es automatizado. De igual manera se ofrecerá una opción de quejas o sugerencias vía mail, para conocer las opiniones de los usuarios y mantener nuestra relación con ellos.



Otra manera con la que pretendemos integrar un cliente en nuestro modelo de negocio es la opción de un servicio *básico*, *medium* y *premium* propio de Eventi. Habrá una parte gratuita de la app a la cual podrá acceder cualquier usuario con la condición de que serán limitados los eventos a los que pueda asistir y de ver anuncios de nuestros patrocinadores, mientras que los usuarios que paguen **3'99 y 6'99** por la versión medium o premium tendrán acceso a más funciones de la app (no anuncios, ver cuales de sus conocidos asistirán al evento, conseguir descuentos en conciertos, etc. dependiendo de la suscripción que paguen). Si la idea prospera, se le irán añadiendo más funciones en el futuro.