

Relaciones con los clientes

La relación con los clientes en la plataforma se construye a través de varios servicios y estrategias que fomentan la interacción constante.

Generación de acordes al escuchar una canción: La plataforma ofrece recomendaciones personalizadas de acordes según los gustos musicales del usuario. Esto se complementa con un sistema interactivo que proporciona retroalimentación sobre las canciones que están creando o aprendiendo. De esta forma, se mantiene un vínculo constante al proporcionar herramientas útiles para mejorar las habilidades musicales.

Intercambio de discos y CDs entre usuarios: Este servicio permite la interacción directa entre los usuarios, quienes pueden negociar e intercambiar material musical. La plataforma facilita la creación de una comunidad de confianza mediante perfiles de usuario, valoraciones y un sistema de recomendaciones basadas en intercambios previos. Además, se pueden organizar eventos o foros donde los usuarios muestren y discutan sus discos y CDs, fomentando la colaboración y el compromiso.

Compraventa de entradas para conciertos y eventos musicales: Los usuarios pueden comprar y vender entradas de manera fácil y segura. La plataforma también puede ofrecer alertas personalizadas sobre conciertos y eventos, lo que mantiene a los usuarios informados y conectados. Esto refuerza la relación con los clientes al crear una experiencia fluida y acorde a sus intereses musicales.

Estrategias adicionales: Un servicio de soporte al cliente eficiente resuelve dudas y problemas técnicos, mientras que un sistema de gamificación (puntos o recompensas) por participar en actividades fomenta la lealtad. También, se puede facilitar la interacción a través de redes sociales, donde los usuarios comparten experiencias, recomiendan música y publican sus creaciones.

El objetivo es crear un espacio accesible, interactivo y valioso para los usuarios, asegurando que siempre encuentren algo nuevo y útil en cada uno de los servicios ofrecidos.