

BizRental - Relación con los Clientes

Estrategia de Relación con los Clientes:

BizRental AI busca establecer relaciones duraderas, personalizadas y automatizadas con sus clientes, tanto propietarios como usuarios de los espacios. Estas relaciones se estructuran en tres etapas clave: atracción, retención y crecimiento.

1. Atracción de Nuevos Clientes:

- Pruebas Gratuitas:

Para los usuarios nuevos contaríamos con la **exoneración de la comisión** del primer alquiler y para los propietarios habría una **prueba gratuita** de herramientas premium durante los primeros 3 meses.

- Campañas de Marketing Dirigido:

Estas serían segmentadas por tipo de cliente (emprendedores, freelancers, propietarios) además del **uso de datos** geográficos y demográficos para personalizar anuncios y contenidos.

- Colaboraciones Locales:

Comenzaríamos con las **alianzas con asociaciones** empresariales y coworkings para promover la plataforma, sin olvidarnos de la **inclusión en programas** de fomento al emprendimiento del gobierno regional.

- Ofertas por Referidos:

Serían los **clientes existentes** quienes obtendrían descuentos en futuras reservas al invitar a nuevos usuarios o propietarios.

2. Retención de Clientes Existentes:

- Atención Personalizada:

Contaríamos con el **soporte a través de chat en vivo**, correo electrónico y teléfono acompañado de los **gestores dedicados** para propietarios premium.

- Programas de Fidelidad:

Aquí formarían parte la **acumulación de puntos** por cada transacción, que pueden canjearse por descuentos o servicios adicionales y los **beneficios exclusivos** como acceso prioritario a nuevos espacios.

- Automatización Inteligente:

Aquí habrían **recomendaciones basadas** en el historial de reservas y preferencias del usuario y **recordatorios automáticos** para renovaciones y eventos importantes.

Comunidad Activa:

Esto sería a base de **fomentar la creación** de una red colaborativa mediante foros y eventos para clientes.

3. Crecimiento del Cliente:

Upselling y Cross-selling:

Aquí sería ofrecer **servicios adicionales** (catering, limpieza, audiovisual) junto con las reservas. Además, contaríamos con **promociones** para que propietarios adquirieran suscripciones premium con herramientas avanzadas.

Retroalimentación Constante:

Aquí formarían parte las **encuestas de satisfacción** al final de cada transacción y las recompensas por proporcionar opiniones y sugerencias sobre la plataforma.

Gamificación:

Contaríamos con la **implementación de logros y recompensas** por completar acciones, como reservas frecuentes o invitar a nuevos usuarios.

Datos Clave de las Relaciones:

1. Coste de Adquisición del Cliente (CAC):

La **inversión inicial** por cliente: 30-50€. y la **recuperación estimada** en la primera transacción media de 50€ (comisión del 10%).

2. Valor de Vida del Cliente (CLV):

Los usuarios recurrentes generan **ingresos promedio** de 200-300€ anuales y los propietarios premium pueden aportar **hasta 500€** anuales gracias a suscripciones y servicios destacados.

Impacto Esperado:

Aquí tendríamos el **incremento** del 20% anual en clientes recurrentes, la **generación** de una comunidad activa que refuerce la **confianza y el compromiso**, y estas dos junto con la **reducción** del CAC en un 15% gracias a estrategias de referidos y marketing dirigido.