

Relaciones con los clientes

Definición: Las relaciones con los clientes se define como interactuamos con los clientes y que tipo de relación entablamos y los vínculos que establecemos entre empresa y clientes.

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Nuestro producto está diseñado principalmente para ser utilizado en un entorno escolar, lo que nos lleva a centrar nuestra estrategia de expansión inicial en instituciones educativas y empresas relacionadas con este sector. Uno de los pasos clave para llevar a cabo esta estrategia será presentar nuestra propuesta al Ayuntamiento de Loiu. Este municipio representa un punto de partida ideal para nuestro proyecto, ya que cuenta con una sólida red de colegios, empresas y clientes potenciales que están alineados con los intereses de nuestra empresa. Loiu no solo ofrece un entorno propicio para establecer relaciones con las instituciones escolares, sino que también presenta oportunidades para conectar con empresas locales que puedan beneficiarse de nuestro producto.

El enfoque inicial estará en captar la atención de estas instituciones educativas mediante presentaciones detalladas y demostraciones de nuestro producto. Queremos posicionarnos como una solución innovadora y práctica para las necesidades escolares, destacando tanto los beneficios de nuestro producto como su relación calidad-precio. Creemos que establecer una base sólida en Loiu será fundamental para expandirnos hacia otros municipios y regiones cercanas, aprovechando las conexiones y recomendaciones que puedan surgir de esta primera etapa.

Además, lanzaremos una página web oficial que servirá como herramienta central de comunicación con nuestros clientes. En esta plataforma, proporcionaremos toda la información necesaria sobre nuestro producto, incluyendo los centros escolares y empresas en los que ya estamos instalados. La web también ofrecerá detalles claros sobre precios, períodos de prueba gratuitos, y beneficios específicos para que los consumidores tengan una visión completa de lo que ofrecemos.

Nuestro objetivo es que esta página no solo sea informativa, sino también atractiva y fácil de usar.

Para enriquecer la experiencia del cliente, la página web incluye vídeos explicativos que muestran las características y funcionalidades de nuestro producto. Además, implementaremos una estructura de ofertas por medio de kits personalizables, desde un kit básico hasta versiones mejoradas con características adicionales. Este enfoque permitirá a nuestros clientes elegir la opción que mejor se adapte a sus necesidades y presupuesto, haciendo que nuestro producto sea accesible para una amplia gama de usuarios.

En los centros escolares donde ya estemos presentes, reforzaremos nuestra relación con las instituciones ofreciendo soporte continuo y adaptándonos a sus necesidades específicas. Queremos que nuestros clientes nos perciban como una marca confiable, capaz de ofrecer beneficios reales tanto en términos de funcionalidad como de coste. De igual manera, nos enfocaremos en transmitir la calidad y fiabilidad de nuestro producto, posicionándolo como una inversión valiosa para las instituciones y empresas que lo adopten.

Aunque nuestro enfoque principal será el sector escolar, no descuidaremos la oportunidad de explorar otros mercados. Para lograr esto, implementaremos estrategias de patrocinio y publicidad en diferentes plataformas, que nos permitan llegar a audiencias más amplias. Nuestra intención es generar interés en otros campos y sectores que puedan beneficiarse de nuestro producto, diversificando así nuestra base de clientes.