

# ***RELACIONES CON LOS CLIENTES***

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

## **1. Atraer a Nuevos Clientes:**

**Estrategias para atraer clientes:**

- **Publicidad en redes sociales y plataformas digitales:** Utilizando campañas segmentadas en redes sociales como Youtube, Instagram, y TikTok para generar visibilidad. Anunciar el pastillero inteligente resaltando sus características innovadoras como las luces LED, el altavoz para alertas y el motor para dispensar pastillas.
- **Colaboraciones con influencers de salud y bienestar:** Colaborando con influencers y creadores de contenido que se enfoquen en el área de salud para que promuevan nuestro producto de manera atractiva.
- **Colaboraciones con asociaciones de inválidos y discapacitados:** Colaborando con asociaciones para que promuevan nuestro producto a esas personas que lo necesitan.
- **Publicidad en Google y SEO:** Invirtiendo en anuncios de Google y optimización de motores de búsqueda (SEO) para que llegue a personas que busquen soluciones para tomar medicamentos a tiempo.
- **Ofertas de lanzamiento y descuentos:** Ofreciendo precios especiales o descuentos por lanzamiento o ofertas limitadas para los primeros compradores para promover la adopción de nuestro producto.

## **2. Mantener a los Clientes:**

**Estrategias para mantener clientes:**

- **Atención al cliente personalizada:** Ofreciendo un soporte personalizado tanto por chat en vivo en la web, como por teléfono, para resolver dudas sobre el uso del pastillero inteligente.
- **Actualizaciones constantes del producto:** Asegurándonos de que el pastillero esté siempre actualizado con nuevas funciones y mejoras, especialmente siendo un dispositivo que depende de software (actualizaciones de firmware, nuevas opciones de personalización de alarmas, etc.).
- **Programas de fidelización:** Creando un sistema de recompensas o descuentos para clientes que recomienden nuestro producto a otros. De esta manera, se fomentará el "boca a boca" y la repetición de compra.
- **Sistemas de recordatorios:** Utilizando la función del pastillero inteligente para enviar notificaciones de seguimiento a los usuarios sobre el uso correcto, recarga de pastillas o nuevas actualizaciones de nuestra app.

### 3. Hacer Crecer a los Clientes:

#### Estrategias para hacer crecer a los clientes:

- **Educación continua:** Creando contenidos educativos (como blogs, tutoriales en video, eBooks) que ayuden a nuestros clientes a entender mejor cómo el pastillero inteligente puede mejorar su calidad de vida. Esto generará una mayor conexión emocional con nuestro producto y su valor.
- **Ampliar la oferta de productos:** Con el tiempo, podremos crear otros productos complementarios (por ejemplo, pastilleros con más características, un separador de pastillas, crear complementos para los pastilleros iniciales, crear un pastillero más premium etc.).
- **Creación de una comunidad:** Crear una comunidad en línea donde los usuarios puedan compartir sus experiencias y sugerencias. Esto no solo incrementa el valor de nuestro producto, sino que fomenta una relación a largo plazo y un compromiso con la marca.

#### Tipo de Relación que Queremos Establecer:

**Relación Personalizada y Automatizada:** Queremos combinar una relación **personalizada** con la comodidad de las herramientas **automatizadas**. A través de diferentes canales de comunicación, nuestros clientes deben sentir que reciben el apoyo adecuado según sus necesidades, pero sin perder la eficiencia y escalabilidad. La relación se puede dividir en dos partes:

##### 1. Relación cara a cara:

- **Soporte de atención al cliente:** Sabemos que la mayoría de las consultas pueden ser automatizadas, pero en momentos clave o para clientes con dudas complejas, ofreceremos una atención directa a través de llamada telefónica o chat en vivo. Esto lo utilizaremos principalmente para resolver problemas técnicos o preguntas sobre nuestro producto.
- **Interacciones en eventos o ferias:** Participando en eventos o ferias del sector de tecnología o salud para que nuestros clientes puedan interactuar directamente con el equipo de la empresa, experimentar con nuestro producto y obtener respuestas inmediatas.

##### 2. Relación automatizada (Web y Apps):

- **Automatización de atención al cliente:** A través de nuestra página web bien estructurada y una aplicación móvil, nuestros clientes podrán acceder a información, tutoriales, FAQs y realizar seguimientos automáticos de sus pastilleros. Implementaremos sistemas de respuesta automatizada (como chatbots) para las consultas más simples.
- **Notificaciones Push y correos electrónicos:** Enviando comunicaciones automatizadas sobre actualizaciones, nuevas características del dispositivo y recordatorios de recarga o reemplazo de pastillas. También crearemos una newsletter para poder comunicarles sobre anuncios y ofertas especiales.