

Relaciones con los clientes

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

Para nuestra aplicación de búsqueda de pisos enfocada en estudiantes universitarios, estableceremos diferentes estrategias para atraer, mantener y hacer crecer nuestra base de clientes. Nos apoyaremos en un enfoque combinado que aproveche la tecnología automatizada y la interacción personalizada.

1. Atracción de nuevos clientes

Estrategias digitales: Implementaremos campañas en redes sociales (Instagram, TikTok y Facebook) para llegar a estudiantes universitarios, utilizando contenido relevante como consejos para encontrar piso, gestionar contratos de alquiler y experiencias compartidas por otros estudiantes. También invertiremos en anuncios segmentados que apunten a áreas cercanas a universidades y zonas residenciales frecuentadas por estudiantes.

Colaboraciones estratégicas: Estableceremos alianzas con universidades, asociaciones estudiantiles y residencias para promocionar la aplicación entre los estudiantes que ingresan a cada curso.

Incentivos iniciales: Ofreceremos promociones de lanzamiento como descuentos en las tarifas premium o acceso gratuito a funciones avanzadas durante los primeros meses de uso.

2. Mantenimiento de los clientes

Servicios automatizados: La aplicación incluirá recomendaciones personalizadas basadas en las preferencias del usuario, como presupuesto, ubicación, tipo de vivienda y duración del alquiler. Utilizaremos algoritmos para mostrar opciones relevantes y enviar alertas en tiempo real sobre nuevas publicaciones que coincidan con sus criterios.

Asistencia personal: Pondremos a disposición un servicio de atención al cliente a través de chat en vivo para resolver dudas relacionadas con los pisos, contratos o cualquier inconveniente que enfrenten los usuarios.

Contenido de valor: Crearemos una sección en la aplicación con guías prácticas y recursos como plantillas de contratos, consejos para negociar con propietarios y opciones de seguros para inquilinos.

Fidelización mediante recompensas: Diseñaremos un programa de referidos donde los usuarios ganen puntos o descuentos al invitar a amigos a usar la aplicación.

3. Crecimiento de la base de clientes

Comunidades: Fomentaremos la creación de comunidades dentro de la aplicación donde los estudiantes puedan interactuar, compartir experiencias y recomendaciones sobre barrios, precios y calidad de los pisos. Esto incentivará un sentido de pertenencia.

Co-creación: Integraremos al cliente en el desarrollo de nuevas funciones, solicitando su opinión a través de encuestas y pruebas beta para mejorar continuamente la experiencia de la aplicación.

Suscripciones premium: Ofreceremos una suscripción opcional con beneficios como acceso prioritario a nuevos listados, visibilidad destacada para sus propios anuncios (en caso de subarrendamientos), y herramientas avanzadas para organizar visitas.

Servicios post-venta: Incluiremos opciones adicionales como asistencia para el cierre del contrato, servicios de limpieza al finalizar el alquiler, y apoyo en la búsqueda de compañeros de piso, generando ingresos adicionales y fortaleciendo la relación con el cliente.

4. Conclusión

Con este enfoque, lograremos atraer a estudiantes universitarios mediante estrategias de marketing específicas, mantenerlos conectados mediante servicios automatizados y personalizados, y hacerlos crecer al fomentar su participación activa en la plataforma. Esto no solo asegura su lealtad, sino que también amplía nuestro alcance mediante recomendaciones y colaboraciones orgánicas.