

RELACIÓN CON CLIENTES

01

Redes sociales

Redes sociales:

- Publicar contenido educativo y útil para atraer clientes.
- Responder preguntas y comentarios para generar confianza.
- Ofrecer promociones exclusivas o eventos interactivos.

Personalización:

- Adaptar las clases a las necesidades individuales de los estudiantes.
- Mantener comunicación directa para resolver dudas y recibir retroalimentación.

02

Encuesta:

- Realizar encuestas rápidas en Google Forms para entender qué mejorar.
- Usar las respuestas para ajustar lo que piden como: métodos de enseñanza o servicios adicionales.

Tipos de relaciones:

- Asistencia personal: Atención directa para dudas y consultas específicas por llamada o por emails.

Co-creación: Involucrar a los clientes en la creación de nuevas clases o servicios.

Comunidades: Crear grupos en línea donde estudiantes y padres puedan interactuar y compartir experiencias.

03

Costes variables

Acciones para fidelización:

- Ofrecer descuentos por referidos o suscripciones mensuales.
- Mantener a los clientes informados sobre novedades y actualizaciones.

Ejemplo práctico:

- Combinar una plataforma automatizada para reservar clases con un servicio personalizado de orientación educativa.