

Relación con los clientes

Tipos de relaciones que queremos lograr con los clientes con el fin de fidelizarlos a la empresa.

Asesoramiento Personalizado e Inspirador: A través de la app, los usuarios reciben recomendaciones de regalos personalizadas según la ocasión, el destinatario y sus preferencias.

Acompañamiento por Expertos: Los expertos ayudan a perfeccionar las ideas de los clientes con un servicio de atención directa mediante chat para resolver dudas.

Experiencia Intuitiva y Sin Estrés: Proceso de selección y pago simplificado y seguimiento en tiempo real del proceso de personalización y envío del regalo.

Fidelización mediante Experiencias Memorables: Programas de fidelidad con descuentos o beneficios exclusivos para clientes frecuentes y recordatorios automáticos para fechas importantes (cumpleaños, aniversarios) y sugerencias seleccionadas previamente.

Feedback y Mejora Continua: Encuestas posteriores a la entrega para recoger opiniones sobre la calidad del regalo y la experiencia general y un sistema de calificaciones y reseñas para garantizar la satisfacción.

Cercanía y Confianza: Comunicación amigable y humana, destacando el compromiso de hacer que regalar sea una experiencia emocionante y libre de preocupaciones y garantías, reembolsos o cambios en caso de que el regalo no cumpla expectativas.