

6-RELACIONES CON LOS CLIENTES



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

1. Atracción de Nuevos Clientes:

Campañas de Concienciación: Crear contenido educativo sobre la importancia de la reutilización de plásticos y la inclusión laboral en redes sociales, colaborando con influencers y ONGs relacionadas.

Pruebas Gratuitas y Demostraciones: Ofrecer pruebas de exoesqueletos y prótesis en eventos y ferias relacionadas con tecnología médica y sostenibilidad.

Alianzas Estratégicas: Colaborar con hospitales, centros de rehabilitación y empresas para promover la tecnología entre sus usuarios.

2. Mantenimiento de Clientes:

Asistencia Personal: Brindar soporte técnico personalizado para resolver dudas y problemas relacionados con los productos.

Servicios Automatizados: Plataforma web con tutoriales, FAQs y acceso a actualizaciones de software para los equipos.

Servicios Postventa: Contratos de mantenimiento preventivo y mejoras continuas para equipos adquiridos.

3. Crecimiento de Clientes:

Comunidades en Línea: Crear un foro de usuarios donde puedan compartir experiencias, resolver dudas y sugerir mejoras.

Co-Creación: Involucrar a los clientes en el diseño de nuevos productos mediante encuestas y pruebas piloto.

Suscripciones y Membresías: Ofrecer programas de membresía que incluyan beneficios exclusivos, como descuentos en productos y servicios prioritarios.

Tipo de Relaciones Establecidas:

Asistencia Personal Dedicada: Para grandes empresas y organizaciones con contratos recurrentes.

Servicios Automatizados: A través de una plataforma en línea para facilitar autoservicio y soporte técnico básico.

Co-Creación y Comunidades: Involucrar a los clientes en la mejora continua de los productos y servicios.