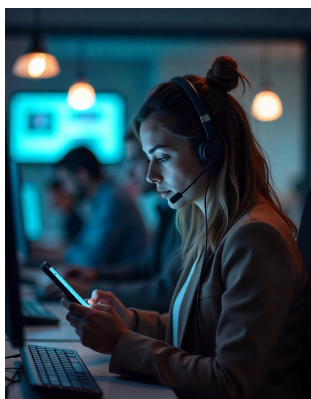


Relaciones con los clientes



En Think about it buscamos una relación cercana con los clientes, en la que ellos interactúen con nosotros y con nuestro producto, Energici. Sabemos que la atención al cliente es fundamental para crear relaciones sólidas y duraderas, y por eso hemos desarrollado un sistema de asistencia personal que permitirá a nuestros usuarios comunicarse directamente con un representante humano.

Para facilitar la comunicación, hemos creado un correo electrónico exclusivo: **asistencia@thinkaboutit.com**. Este canal estará disponible para que nuestros clientes envíen sus preguntas sobre el Energici. Nuestro equipo de atención al cliente de Think About It está compuesto por profesionales capacitados que conocen el producto y están listos para responder de forma rápida y precisa, en un plazo de 24 horas.

Además, hemos habilitado un número de teléfono accesible de lunes a viernes, de 9:00 a 17:00. Este número será una línea directa para que nuestros clientes puedan hablar con un representante en tiempo real, lo que es más efectivo para resolver dudas complejas o para recibir asesoramiento personalizado sobre el uso del Energici. Nuestro objetivo es que cada interacción sea útil, creando un ambiente donde nuestros clientes se sientan cómodos al plantear cualquier pregunta.

Además, para poder resolver problemas sencillos relacionados con el uso de los productos en los que el cliente busque mayor agilidad y rapidez también vamos a habilitar ese mismo número de teléfono para iniciar conversaciones en Whatsapp, con personas en el mismo horario.

En Think about it, no solo nos importa atraer nuevos clientes, sino también retener a aquellos que ya confían en nosotros. Para ello, hemos desarrollado un sistema de suscripciones que ofrece una serie de beneficios exclusivos. Al suscribirte, podrás acceder a descuentos en futuras compras, que varían del 10 % y 20 %, lo que te permitirá ahorrar en las próximas adquisiciones de Energici.

También planeamos ofrecer un programa de fidelización, donde los clientes acumularán puntos por cada compra que realicen. Estos puntos podrán canjearse por descuentos, productos gratuitos o incluso experiencias exclusivas, como talleres sobre sostenibilidad y

energía renovable. Queremos que nuestros clientes sientan que su lealtad es recompensada y que forman parte de una comunidad que valora la innovación y la sostenibilidad.

Para aumentar nuestras ventas, estamos implementando una serie de estrategias que nos permitirán alcanzar un público más amplio. En primer lugar, planeamos establecer colaboraciones estratégicas con empresas de bicicletas públicas, como ValenBisi. Ofrecemos paquetes especiales que incluyan el Energici como parte de su flota de bicicletas, lo que no solo beneficiará a los usuarios de estas bicicletas, sino que también aumentará nuestra visibilidad en el mercado.



Por último, cabe destacar que nuestro correo electrónico también es un canal utilizado para escuchar las sugerencias y opiniones de nuestros clientes. La retroalimentación de nuestros usuarios es fundamental para el crecimiento y la mejora continua de nuestro producto, Energici. No solo nos enfocamos en resolver problemas de manera inmediata, sino que también valoramos las sugerencias que nos llegan, que se documentan y se analizan en conjunto con nuestro equipo de desarrollo de productos. Esto nos permite evaluar la viabilidad de incorporar esas sugerencias en futuras versiones del Energici, realizar ajustes y mejoras que realmente resuenen con las necesidades del mercado. Esto nos ayuda a crear un producto más eficiente y fortalece la relación con nuestros clientes.