

ACTIVIDADES CLAVE:

Primero, establecemos una relación directa con nuestros usuarios al ofrecer atención al cliente personalizada ya que está diseñada para resolver dudas, brindar soporte técnico o guiar sobre el uso de la máquina. Este enfoque genera confianza y refuerza una conexión cercana con los usuarios, asegurando una experiencia positiva y satisfactoria.

Además, las relaciones automatizadas son un pilar fundamental de nuestra propuesta. Nuestra máquina estará integrada con una aplicación móvil o software que registre el progreso individual de los usuarios, proporcione análisis de datos personalizados y permita el acceso a retos interactivos, competiciones virtuales o clasificaciones globales. Estas herramientas motivan a los usuarios a volver a interactuar con nuestras máquinas y a superarse constantemente.

En el caso de gimnasios, centros comerciales y otros puntos estratégicos, gestionaremos la relación a través de contratos de venta o alquiler de las máquinas con empresas terceras, asegurando un mantenimiento regular y soporte técnico para garantizar la continuidad del servicio.

Finalmente, proporcionamos programas de lealtad robustos que premien a los usuarios frecuentes. A través de sistemas de puntos acumulables, recompensas virtuales (como insignias o niveles) y descuentos exclusivos en partidas futuras, fomentaremos un compromiso continuo. Estas estrategias no solo aumentarán la satisfacción de los clientes,

sino que también consolidarán nuestra posición como líderes en el sector de máquinas recreativas deportivas.