



1. Atraer nuevos clientes

Estamos aquí para ayudar a hacer realidad los sueños de una vivienda adaptada y accesible. Para ello, vamos a llegar al cliente de una manera muy cercana y profesional, utilizando las redes sociales y los portales inmobiliarios más conocidos, como Idealista y Fotocasa, donde mostraremos nuestras propiedades y las adaptaciones que realizamos, siempre con contenido atractivo, como imágenes y vídeos de alta calidad que inspiren y den confianza.

Además, lanzaremos campañas que reflejan nuestro compromiso con la inclusión y la accesibilidad, apelando a las emociones y mostrando casos reales de éxito. Queremos que sientan que están tomando la mejor decisión, y eso lo lograremos mostrando lo que realmente somos capaces de hacer.

También trabajamos en colaboraciones estratégicas con marcas como Ikea o Vitra, para ofrecer opciones de mobiliario funcional y moderno, pensadas especialmente para la comodidad. Y no nos olvidamos de las organizaciones de diversidad funcional, con quienes nos asociamos para llevar nuestros servicios a más personas que lo necesitan.

La opinión de los clientes es muy valiosa para nosotros, por eso incentivamos a que compartan sus experiencias y nos recomienden a sus seres queridos. Si lo hacen, podrás acceder a descuentos o promociones exclusivas.

Para nosotros, lo más importante es ofrecer un trato personalizado y cercano. Por eso, ofrecemos tanto contacto directo, para resolver cualquier duda, como la posibilidad de utilizar nuestros servicios automatizados en la web para consultas rápidas. Queremos que todo sea fácil, accesible y sin complicaciones.

2. Mantener a los clientes

En nuestro compromiso con el cliente, no solo nos preocupamos por ofrecer una vivienda adaptada a sus necesidades, sino que también le acompañamos en cada paso del camino. Por eso, nuestro servicio postventa va más allá de la entrega: nos aseguramos de que todas las adaptaciones cumplan con sus expectativas y estamos siempre disponibles para resolver cualquier inconveniente que puedan tener de manera rápida y eficiente.

Para mantenerlos al tanto de todo, enviaremos boletines informativos personalizados con las últimas actualizaciones del mercado, consejos de diseño para mejorar su espacio y las nuevas propiedades que tenemos disponibles, para que siempre estén informados y no se pierdan ninguna oportunidad.

Además, queremos premiar su confianza con programas de fidelización pensados especialmente para ellos. Con nuestro sistema de puntos o beneficios, podrán disfrutar de descuentos en futuras adaptaciones o en el alquiler de nuevas propiedades.

Queremos ofrecerte una atención personalizada, con un enfoque de asistencia dedicada a resolver todas tus dudas. Además, estamos creando una comunidad activa donde nuestros clientes puedan compartir experiencias, ideas y soluciones, para que siempre te sientas acompañado y respaldado en cada paso de este viaje.

Estamos aquí para ti en cada momento. ¡Confía en nosotros, tu satisfacción es nuestra prioridad!

3. Hacer crecer la relación con los clientes

Implicaremos a los clientes directamente en el diseño de sus hogares adaptados mediante la co-creación, a través de reuniones personalizadas y herramientas digitales avanzadas como los simuladores 3D. Así, no solo se aseguran de que sus necesidades y deseos sean escuchados, sino que también se sienten parte activa del proceso, lo que genera confianza y satisfacción.

Además, para ampliar la oferta y dar un valor extra a nuestros clientes, podemos introducir nuevos servicios como el asesoramiento en seguros, financiación para reformas o incluso actualizaciones tecnológicas para que sus viviendas sigan siendo modernas y funcionales. Este enfoque permite que nuestros clientes encuentren todo lo que necesitan en un solo lugar, haciendo más fácil su experiencia.

Pensando a largo plazo, es fundamental establecer estrategias que garanticen la satisfacción continua. Por eso, ofrecer contratos de mantenimiento o actualizaciones regulares de las adaptaciones ayudará a que las viviendas se mantengan al día con los cambios y necesidades de cada cliente. Esto no solo genera seguridad, sino que también fortalece el vínculo con ellos, demostrando que estamos comprometidos con su bienestar a largo plazo.

4. Generación de ingresos mediante relaciones con clientes

Ofrecer tarifas planas es una excelente manera de dar a nuestros clientes la seguridad de que podrán contar con nuestros servicios de mantenimiento o actualizaciones de forma constante, sin preocuparse por gastos imprevistos. Con suscripciones mensuales, no solo se sienten tranquilos, sino que además pueden planificar mejor sus finanzas, sabiendo que tendrán un hogar siempre en perfectas condiciones.

Además, podemos ampliar nuestros ingresos al ofrecer servicios complementarios como decoración adicional, diseño de interiores o incluso la venta de electrodomésticos adaptados. Estos servicios no solo mejoran la experiencia del cliente, sino que también nos permiten brindarles opciones para personalizar aún más su hogar, haciéndolo único y totalmente acorde a sus necesidades.

Por último, introducir modelos de ingreso recurrente, como una suscripción que dé acceso a recursos exclusivos o soporte prioritario, fortalecería aún más la relación con nuestros clientes. Así, no solo estaríamos ofreciendo un servicio de calidad, sino también una experiencia premium que da valor añadido a lo largo del tiempo.

Con estas estrategias, conseguimos no solo ofrecer más valor, sino también generar confianza y fidelidad, creando una relación sólida y duradera con nuestros clientes.