

Tipos de relaciones con nuestros clientes

Relación personalizada

- Queremos que cada cliente se sienta único, así que vamos a ofrecer atención personalizada. Les ayudaremos a elegir las zapatillas y las suelas que mejor se adapten a sus necesidades, dependiendo del deporte que practiquen o de lo que busquen.
- También haremos pruebas y demostraciones, tanto en tienda como en eventos deportivos, para que puedan experimentar cómo funcionan nuestras zapatillas antes de comprarlas.
- Tendremos expertos a disposición para dar consejos técnicos sobre qué opciones son las mejores según el tipo de deporte, superficie o incluso el estilo personal de cada cliente.

Crear comunidad

- Queremos construir algo más que una tienda; queremos crear una comunidad. Organizaremos eventos deportivos, quedadas y actividades para conectar a la gente que usa nuestras zapatillas.
- En redes sociales montaremos grupos donde los clientes puedan compartir sus experiencias, consejos, y sentirse parte de algo más grande.

Facilitar el autoservicio

- Nuestra tienda online estará diseñada para que sea súper fácil encontrar y comprar tanto las zapatillas como las suelas. Todo será muy intuitivo.
- Tendremos guías interactivas y videos para que cualquiera pueda elegir lo que necesita sin complicaciones.

Relación proactiva

- Usaremos datos de las compras anteriores para recomendar productos que realmente interesen a cada cliente, como nuevas suelas o accesorios.
- Después de la compra, haremos un seguimiento para asegurarnos de que estén contentos con el producto, y les ofreceremos promociones exclusivas.

Membresías o suscripciones

- Estamos pensando en crear un sistema de suscripción para que los clientes puedan recibir suelas nuevas regularmente, junto con descuentos y acceso exclusivo a productos o colecciones.

Construir confianza y fidelidad

- Ofreceremos garantías amplias y devoluciones sin complicaciones, porque queremos que confíen en nosotros.
- También tendremos un programa de fidelización en el que los clientes puedan acumular puntos con cada compra y canjearlos por descuentos o productos.

Involucrar a los clientes

- Nos importa mucho la opinión de nuestros clientes, así que les pediremos feedback y les daremos la oportunidad de participar en el diseño de nuevos modelos.
- Además, podrán personalizar las zapatillas y las suelas a su gusto, eligiendo colores, materiales o detalles únicos.

Relación transaccional, pero con valor añadido

- Queremos hacer cosas especiales, como promociones y descuentos para lanzamientos de temporada o en fechas importantes.
- También tendremos ediciones limitadas y colaboraciones con deportistas o marcas, algo único para que nuestros clientes sientan que tienen algo exclusivo.