

RELACIONES CON LOS CLIENTES

En nuestra aplicación, es importante diferenciar entre clientes comerciales y usuarios finales, ya que ambos juegan un papel fundamental en nuestro modelo de negocio.

Por un lado, la relación con los clientes comerciales, es decir, las marcas y empresas que desean anunciarse en la aplicación, se gestionará principalmente a través de la figura de un Community Manager. Este profesional, integrante de nuestro equipo, será el encargado de establecer contacto inicial con las marcas, captar nuevos clientes y construir relaciones sólidas y duraderas.

El Community Manager trabajará de manera proactiva para identificar empresas que compartan los valores y el enfoque inclusivo de nuestra App, presentándoles las oportunidades de publicidad que ofrecemos. Una vez establecida la colaboración, se encargará de mantener una comunicación constante con los anunciantes, asegurándose de que sus necesidades sean atendidas y de que sus campañas publicitarias tengan el impacto deseado. Este enfoque asegura no solo la captación de nuevos socios comerciales, sino también su fidelización a largo plazo, creando un vínculo de confianza y mutuo beneficio.



Por otro lado, nuestros usuarios finales, principalmente adolescentes y jóvenes, utilizan la aplicación como una herramienta de seguridad y acompañamiento. A través de la app, podrán registrarse y acceder al servicio de rutas seguras. Además, los usuarios también tendrán la posibilidad de personalizar su experiencia mediante un único pago simbólico que les permitirá eliminar la publicidad no deseada, mejorando la funcionalidad y el confort de uso de la plataforma.



Startinnova 2025

De esta manera, gestionamos con éxito dos tipos de relaciones clave: por un lado, con los clientes comerciales (marcas y empresas) que generan ingresos a través de la publicidad, y por otro, con los usuarios finales, quienes representan el valor central de nuestro servicio y nos permiten construir una comunidad sólida y comprometida.