

Relaciones con los clientes



Relaciones con los clientes

➤ 1. Negocios basados en suscripción

Ejemplo: Servicios de comida a domicilio, productos de cuidado personal, entretenimiento en streaming.

Relación con el cliente: En modelos de suscripción, las relaciones con los clientes son clave para mantener la lealtad. Pueden crear programas de fidelidad, recompensas por referidos, y ofrecer una atención personalizada a lo largo del tiempo.

Estrategias:

Encuestas periódicas para conocer la satisfacción del cliente.

Descuentos exclusivos para suscriptores de largo plazo.

Contenido personalizado según las preferencias del cliente (en el caso de entretenimiento, por ejemplo).

➤ 2. Servicios de consultoría o coaching personalizado

Ejemplo: Coaching de vida, consultoría empresarial, asesoría financiera.

Relación con el cliente: Los negocios basados en la consultoría requieren un enfoque muy cercano y de confianza con el cliente.

Estrategias:

Crear **programas de seguimiento** para asegurar que el cliente esté progresando y satisfecho con el servicio.

Ofrecer una **atención personalizada** donde el cliente pueda compartir sus preocupaciones y recibir respuestas a la medida.

Implementar un **sistema de retroalimentación constante** para mejorar los servicios basados en las necesidades cambiantes del cliente.

Relaciones con los clientes parte 2

➤ 3. Negocios de bienestar y salud (fitness, yoga, nutrición)

Ejemplo: Gimnasios, entrenadores personales, servicios de nutrición.

Relación con el cliente: En este tipo de negocios, el acompañamiento constante es esencial, ya que los clientes buscan resultados a largo plazo.

Estrategias:

Planes de seguimiento personalizado para cada cliente, asegurando que se mantengan motivados.

Crear grupos o comunidades online donde los clientes se apoyen entre sí y compartan avances.

Ofrecer **consultas periódicas o check-ins** para ajustar programas según el progreso o dificultades que enfrenten.

➤ 4. Marketing de afiliados o plataformas de recomendación

Ejemplo: Blogs, influencers, plataformas de reseñas de productos.

Relación con el cliente: La relación se centra en la confianza y la percepción del valor que el cliente puede obtener al seguir las recomendaciones.

Estrategias:

Ofrecer **contenido exclusivo** o descuentos a los seguidores más comprometidos.

Segmentación de audiencias para proporcionar recomendaciones más relevantes y personalizadas.

Realizar **encuestas o pruebas** para saber qué tipo de productos o servicios son de interés, y ofrecer recomendaciones alineadas.