



RELACIONES CON LOS CLIENTES

1. Relaciones Personalizadas

1.1. Asesoramiento y Personalización

- **Cómo funciona:**
 - Los clientes completan un perfil detallado sobre su estilo, talla, colores y preferencias de moda al suscribirse.
 - Cada mes, Green Loop selecciona prendas basadas en esta información, garantizando una experiencia única y adaptada.
- **Beneficio para el cliente:**
 - Recibir una prenda mensualmente y poder lucir una prenda nueva todos los meses de manera sostenible.

1.2. Retroalimentación Constante

- **Cómo funciona:**
 - Los usuarios pueden actualizar regularmente sus preferencias a través de la plataforma.
 - Encuestas mensuales a usuarios aleatorios a través de correo sobre cómo ha sido su experiencia.
- **Beneficio para el cliente:**
 - Mejora continua en la selección de prendas, alineándose con cambios en sus gustos.

2. Relación de Comunidad

2.1. Creación de una Comunidad de Moda Sostenible

- **Cómo funciona:**
 - Redes sociales para que los clientes compartan ideas, estilos, y consejos.
- **Beneficio para el cliente:**
 - Conexión con personas que comparten los mismos gustos y preferencias y aprender diariamente algo nuevo sobre moda.

3. Relación Basada en la Fidelización

3.1. Programas de Recompensas

- **Cómo funciona:**
 - Puntos acumulativos por cada mes de suscripción o prendas devueltas en buen estado.
 - Los puntos se canjean por descuentos, productos exclusivos o servicios adicionales.
- **Beneficio para el cliente:**
 - Su compromiso con la marca y la sostenibilidad tiene su recompensa económica.

3.2. Suscripciones Premium

- **Cómo funciona:**
 - Ofrecer planes premium que incluyen ventajas exclusivas, como acceso a prendas de lujo, envíos más rápidos o colecciones limitadas.
- **Beneficio para el cliente:**
 - Experiencia de mayor calidad y mejores prendas.

