

Tipos de relaciones con los clientes

1. **Autoatención** – El cliente usa el sistema de forma autónoma sin necesidad de asistencia constante.
2. **Soporte y asistencia** – Atención al cliente en caso de dudas o problemas con el sistema.
3. **Relación personalizada** – Posibilidad de crear perfiles de usuario con historial de compras y recomendaciones.
4. **Interacción digital** – Integración con apps o notificaciones para mejorar la experiencia.

♦ Estrategias para fortalecer la relación

- ✓ **Facilidad de uso:** Interfaz intuitiva y amigable en el lector.
- ✓ **Incentivos y programas de fidelidad:** Descuentos exclusivos por usar el sistema.
- ✓ **Soporte eficiente:** Personal disponible en la tienda y asistencia digital.
- ✓ **Gamificación:** Recompensas por escanear y comprar de manera eficiente.
- ✓ **Conectividad con apps:** Sincronización con el móvil para recibir ofertas y hacer pagos.