

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

En BOAMA, nuestro objetivo es revolucionar la experiencia de compra online, brindando a los clientes una herramienta innovadora que les permita probarse la ropa digitalmente con un avatar personalizado basado en su propio cuerpo. Queremos que cada usuario sienta que la aplicación está hecha a su medida y que la experiencia de compra sea intuitiva, precisa y confiable. Para lograrlo, implementaremos estrategias de captación y fidelización que garanticen la satisfacción del cliente y el crecimiento de nuestra comunidad.

Una de nuestras principales estrategias será la colaboración con personajes públicos y creadores de contenido en redes sociales como TikTok, Instagram y Facebook. Lanzaremos filtros y efectos interactivos que permitan a los usuarios visualizarse con distintas prendas y compartir su experiencia, generando un efecto popular y publicidad orgánica para nuestra aplicación. Además, incentivaremos la interacción con encuestas sobre tendencias de moda, sugerencias de nuevas funcionalidades y comparaciones de diseño de prendas que puedan integrarse en la plataforma.

Damos prioridad a la asistencia personalizada para asegurar una experiencia fluida y sin complicaciones. Nuestros canales de soporte incluirán atención al cliente a través de especialistas en moda y tecnología, además de un correo electrónico y asistencia telefónica sin sistemas automatizados, garantizando respuestas rápidas y personalizadas. Sin embargo, entendemos que algunos clientes prefieren gestionar sus dudas de manera autónoma, por lo que también dispondremos de una sección de preguntas frecuentes y tutoriales dentro de la aplicación.

Para mejorar la relación con nuestros clientes, ofreceremos funcionalidades exclusivas como la posibilidad de guardar sus outfits favoritos, recibir recomendaciones basadas en su estilo y acceder a promociones personalizadas según sus preferencias. Además, facilitaremos el proceso de compra tanto en la aplicación como en las tiendas asociadas, permitiendo a los usuarios pagar directamente desde BOAMA con opciones de personalización, como créditos de regalo al enviar productos a terceros.

En definitiva, BOAMA se adapta a las necesidades de los consumidores modernos combinando innovación tecnológica con un enfoque humano en la atención al cliente. A través de nuestra aplicación, redes sociales y canales de comunicación, garantizamos una experiencia única en la compra de ropa online, brindando confianza, personalización y comodidad a nuestros usuarios.