



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Las relaciones con los clientes en School Services deben centrarse en la confianza, la accesibilidad y la comunidad. Aquí tienes una propuesta de cómo gestionarlas:

1. Relación Directa y Personalizada

- Atención al Cliente Rápida y Eficiente – Un chat en la app, correo electrónico y WhatsApp para resolver dudas y ofrecer soporte.
- Soporte Telefónico Opcional – Para consultas más urgentes o detalladas, especialmente para padres menos familiarizados con la tecnología.

2. Relación Automatizada y Autoservicio

- Plataforma Intuitiva y Fácil de Usar – La app debe permitir a los usuarios gestionar sus compras, ventas y viajes sin fricciones.
- Chatbot para Preguntas Frecuentes – Integrado en la app y el sitio web para resolver dudas básicas 24/7.

3. Creación de Comunidad

- Grupos y Foros dentro de la App – Espacios donde los padres puedan interactuar, compartir consejos y experiencias.
- Colaboración con Colegios y AMPAs – Mantener contacto directo con instituciones para mejorar el servicio y adaptarlo a las necesidades reales.

4. Fidelización y Confianza

- Programas de Recompensas – Incentivar el uso continuo de la app con descuentos o beneficios para usuarios activos.
- Reseñas y Testimonios – Destacar historias de éxito para generar confianza y credibilidad