

Relaciones con los clientes



Para atraer a nuevos clientes, marcamos una clara diferencia en el mercado a través de una propuesta de valor atractiva, resaltando cómo nuestra app conecta a jóvenes con oportunidades laborales. Incluimos algoritmos que

destaca n las habilidades de los jóvenes y las necesidades específicas de las empresas.

Por otro lado, tenemos estrategias de marketing dirigidas a los jóvenes, mediante **colaboraciones con influencers y anuncios en la web.**

Para atraer a más negocios locales mostramos unos resultados medibles, es decir, mostramos casos de éxito de empresas que han encontrado talento juvenil a través de nuestra aplicación.

Para mantener a nuestros clientes utilizamos distintas estrategias, como pueden ser dar un valor constante para los jóvenes, ofertando trabajos relevantes, realizando una captación continua, u ofreciendo recursos como enseñar a hacer un CV, además de recibir un feedback constante para así poder ir cambiando las funcionalidades conforme a lo que nuestros clientes demandan.



En cuanto a mantener a las empresas con nosotros, lo hacemos dándoles el valor que se merecen. Principalmente, facilitando la búsqueda de jóvenes con buena actitud y perfiles adecuados para el trabajo. Además, tenemos un soporte continuo, es decir un equipo de atención al cliente dedicado a resolver problemas o ayudar a las empresas y jóvenes. Por último, tenemos incentivos para la retención, a través de programas de fidelización, recompensando a los usuarios frecuentes con beneficios como periodos de suscripción gratuita o visibilidad en la aplicación.

Para integrar al cliente con nuestro modelo de negocio a través de suscripciones mensuales, con el pago de una suscripción mensual le llega al cliente una notificación de empleo antes que los demás. La ventaja que conlleva es tener más opciones de trabajo, pues de la otra forma todos aquellos que no tienen la suscripción les llegan ofertas de trabajo con menor frecuencia o de forma tardía.

