

6. Relaciones con los clientes

Tendremos una **relación cercana y sencilla** tanto con las residencias como con las familias, para mantener y atraer nuevos clientes.

Llevaremos a cabo demostraciones en los centros de mayores, y pruebas para que puedan ver cómo el robot acompaña, mide la tensión, avisa de cambios y mejora el día a día de los residentes.

Daremos **información clara a las familias** para que entiendan la tranquilidad que ofrece nuestra idea de proyecto.

La relación con el cliente será de **Asistencia Personal Dedicada**, ya que se diseñara las prestaciones del robot y recibiran todas las ayudas necesarias en base a las necesidades del usuario.

Por otro lado, también tendremos **Tutoriales sencillos** para que cualquiera pueda aprender a usarlo, y una pequeña comunidad online donde las Residencias usuarias puedan compartir ideas y experiencias.

Gracias a esta comunidad se lograra integrar al cliente en nuestro modelo de negocio y asi, de alguna manera, **fidelizarlo y convertirlo en nuestra mejor herramienta de publicidad.**