

Relación con los clientes

Asistencia personal:

Para mantener una buena relación con los clientes individualmente, vamos a tener un plan de reuniones establecido personalizado con cada cliente y también vamos a tener un correo electrónico de asistencia para los clientes.

Asistencia personal dedicada:

Para los clientes, como hemos mencionado anteriormente vamos a tener un plan de reuniones que se realizarán periódicamente, y aparte de eso vamos a mantener contacto vía correo electrónico con cada cliente individualmente.

Autoservicio:

Para el autoservicio vamos a crear un bot para responder preguntas simples y aclarar dudas posibles para que los clientes puedan recibir información sin tener que necesitar nuestra ayuda.

Servicios automatizados:

En los servicios automatizados aparte del bot mencionado anteriormente, vamos a crear una página web dónde se vaya a poder encargar envíos sin requerimiento nuestro.

Comunidades:

Vamos a hablar con diferentes empresas cercanas a nosotros para qué nos publiciten y así ganar clientes. También vamos a crear un evento para exponer nuestro proyecto y que así más gente nos conozca.

Co-creación:

Por último, para la co-creación vamos a crear un apartado en nuestra web dónde los clientes van a poder proponernos ideas y nosotros activamente les responderemos y nos pondremos en contacto con ellos.