

- ¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Para la botella inteligente, atraeremos clientes con anuncios personalizados en redes y permitiendo que la gente elija nuevos colores (co-creación).

Para mantenerlos, usaremos una aplicación automática que les ayude a beber agua por su cuenta, junto a grupos online donde los usuarios compartan sus retos, logros.

Finalmente, creceremos ofreciendo asistencia personal para resolver dudas rápido y vendiendo servicios extra, como filtros de recambio o planes de salud mensuales. Así, la relación no termina con la venta, sino que el cliente sigue comprando y usando la botella a diario. Así, la relación no termina con la venta, sino que el cliente sigue comprando y usando la botella a diario. Esto genera ingresos extra y nos ayuda a mejorar el producto gracias a sus ideas.