

06: Relaciones con los clientes

"Es esencial definir con claridad el tipo de relación que deseamos que nuestra empresa establezca con nuestros clientes"

TIPO DE RELACIÓN

Nuestra empresa establecerá una relación personal y cercana con los clientes, combinando la asistencia personalizada con la co-creación del producto.

COMO ATRAER NUEVOS CLIENTES

- **Difusión del producto** a través de residencias de mayores, asociaciones de Alzheimer y cuidadores profesionales.
- **Publicidad** dirigida a familias preocupadas por la estimulación cognitiva de sus mayores.
- Participación en **ferias o eventos** sobre bienestar y salud de personas mayores.

COMO MANTENER A LOS CLIENTES

- **Atención personalizada** para crear las cartas con fotos familiares, asegurando que el producto se adapte a las necesidades de cada persona.
- **Seguimiento y soporte** tras la compra para resolver dudas o problemas.
- **Comunicación constante** con los clientes mediante correo, teléfono o redes sociales.

COMO HACER CRECER LA RELACION

- Posibilidad de renovar o actualizar las cartas con nuevas fotos.
- Personalización continua según la evolución del paciente.

INTEGRACIÓN EL CLIENTE EN EL MODELO DE NEGOCIO

- Los clientes participan activamente en la co-creación del producto, enviando fotos y eligiendo cómo se diseñan las cartas.
- Esta participación genera un vínculo emocional con el producto y aumenta la fidelidad, al sentir que el juego está personalizado para sus necesidades.