

Nuestro equipo había decidido desarrollar una idea sobre un anillo inteligente (como las gafas o el reloj que ya existen) que contiene de forma compacta varias funciones del teléfono móvil, como reproducción de audio, mensajes, cronómetro, pulsómetro, sistema de pago electrónico y muchas cosas más. Sabiendo que se trata de un producto tecnológico y nuevo para el mercado, la relación con los clientes es lo más importante para tener éxito y crecimiento más adelante.

El objetivo principal de nuestro equipo es atraer nuevos clientes, mantenerlos contentos y conseguir que sigan utilizando y recomendando nuestro producto, creando una relación basada en la confianza y la facilidad del uso.

La relación que tendremos con nuestros clientes será mixta, atención y servicios personalizados, para adaptarnos a las necesidades de cada uno y ofrecer una experiencia cómoda.

1. Asistencia personal

Ofreceremos atención personal a los clientes a través de:

- Correo electrónico de atención al cliente.
- Chat de soporte en la página web y en la aplicación móvil.
- Nuestras redes sociales oficiales.

2. Asistencia personal especial

Para clientes premium o empresas colaboradoras (por ejemplo, personas famosas o gimnasios), se ofrecerá un servicio de atención más personalizado, con:

- Ayuda específica sobre el uso de todas las funciones.
- Acceso con prioridad al soporte técnico.
- Recomendaciones personalizadas según el uso del producto.

3. Autoservicio

El autoservicio será una parte muy importante de nuestra relación con los clientes. A través de la aplicación móvil y la página web, los usuarios podrán:

- Consultar tutoriales y guías.
- Configurar las funciones.
- Ver su historial de actividad física y pagos.
- Resolver dudas mediante preguntas frecuentes.

4. Servicios automatizados

Nuestro proyecto contará con servicios automatizados que mejorarán la experiencia del cliente:

- Notificaciones automáticas sobre actualizaciones.
- Recordatorios personalizados (actividad física, cronómetro, pagos).
- Análisis automático de datos de salud, mostrando recomendaciones generales.

5. Comunidad de usuarios

Crearemos una comunidad online donde los clientes puedan:

- Compartir sus propias experiencias con el anillo.
- Proponer mejoras para el anillo.
- Participar en retos deportivos.

6. Colaboración de los usuarios

Los clientes tendrán la posibilidad de participar en el desarrollo del producto gracias a:

- Encuestas de satisfacción.
- Votaciones para nuevas funciones.
- Pruebas de nuevas versiones.

Acciones para atraer y fidelizar clientes

Para atraer a nuevos clientes, haremos eventos en redes sociales, colaboraciones con influencers, y demostraciones del producto en eventos grandes. Para mantener a los clientes y fidelizarlos, haremos lo siguiente:

- Actualizaciones gratuitas del software.
- Descuentos para clientes habituales.
- Programas de recomendación, donde los usuarios fieles obtendrán ventajas por invitar a nuevos clientes (sus amigos o familiares).

Integración del cliente en el modelo de negocio

El cliente no será solo un comprador, sino una parte activa del proyecto. A través de la suscripción (premium) a la aplicación, los usuarios podrán acceder a funciones avanzadas y especiales. Además, sus opiniones y sugerencias serán importantes para la evolución del producto.

Esto permitirá crear una relación fuerte, generar ingresos y adaptar el anillo a las nuevas necesidades de los clientes.