

RELACIONES CON CLIENTES

1. Conseguir nuevos clientes o consumidores

1. Demostraciones prácticas y visuales:

- Showroom con pruebas en arena, cemento y transporte de cargas.
- Ferias y exposiciones (Rebuild Expo, Construmat) mostrando precisión y ahorro real de tiempo y costes.
- Vídeos 3D y demo de IA en la web para clientes que no pueden asistir presencialmente.

2. Marketing digital y B2B:

- Plataforma online con simulador de proyectos: el cliente introduce dimensiones de obra y calcula ahorro de tiempo, materiales y costes usando el RMC-1.
- Publicidad segmentada a constructoras y PYMES, ayuntamientos y startups de construcción.
- Webinars y tutoriales online mostrando ventajas reales del robot.

3. Ofertas de prueba y alquiler inicial:

- Paquetes de prueba por días o semanas para autónomos y PYMES.
- Renting a corto plazo para grandes empresas y ayuntamientos, reduciendo la barrera de inversión inicial.

2. Retener a los clientes existentes

1. Servicio postventa premium:

- Soporte técnico personalizado, resolución de incidencias en menos de 24h.
- Mantenimiento preventivo anual o premium.

2. Suscripción y actualización de software:

- Control remoto vía app y actualizaciones periódicas de IA y navegación autónoma.
- Nuevos módulos o funciones de software que mejoran la productividad y precisión.

3. Relación continua y formación:

- Talleres de formación, cursos en universidades y FP para operadores.
- Casos de éxito y seguimiento de ahorro real: mostrar métricas de reducción de costes y tiempo en proyectos pasados.

3. Aumentar las ventas

1. Ventas cruzadas y upgrades:

- Ofrecer módulos intercambiables, boquillas de cemento, cubos de transporte o cepillos especiales.
- Promocionar versiones Pro y Pro Max a clientes que ya usan la versión básica.

2. Paquetes de alquiler/renting y contratos a largo plazo:

- Facilitar renting 36 meses para PYMES y ayuntamientos, incluyendo soporte y actualizaciones.
- Paquetes de alquiler para autónomos con opción a compra posterior.

3. Optimización del ROI para el cliente:

- Asesoramiento en planificación de obra: mostrar cuánto pueden ahorrar en materiales, tiempo y personal usando el robot.
- Promover casos de éxito y demostraciones reales para incentivar la compra de más unidades.

Resumen

- **Captación:** demostraciones, marketing digital y paquetes de prueba.
- **Fidelización:** soporte, mantenimiento, formación y actualizaciones.
- **Expansión:** venta de módulos, upgrades y paquetes de renting/larga duración.