

RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo atraer, mantener y hacer crecer a nuestros clientes?

La relación con los clientes se basa en una combinación equilibrada entre automatización y atención personalizada. El objetivo es captar nuevos usuarios, fidelizarlos a largo plazo e integrarlos activamente en el modelo de negocio.

Tipos de relación con el cliente

- **Servicios automatizados:** Uso del vestidor inteligente y la plataforma digital para recomendaciones automáticas.
- **Asistencia personal:** Atención online para resolver dudas técnicas o de uso.
- **Autoservicio:** Gestión de suscripciones, reciclaje y configuración desde la web o app.
- **Comunidades:** Espacio online para compartir estilos y experiencias.
- **Co-creación:** Feedback del usuario para mejorar el producto.

Acciones de fidelización

- Suscripciones con ventajas exclusivas.
- Descuentos por reciclaje de prendas.
- Actualizaciones constantes del sistema.
- Comunicación personalizada.

Integración del cliente en el modelo de negocio

El cliente forma parte activa del modelo mediante suscripciones recurrentes, comunidad y uso continuado del vestidor inteligente, generando ingresos estables y una relación a largo plazo.