

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Objetivo: Atraer nuevos clientes, fidelizarlos y aumentar su valor a largo plazo.

Tipo de relación con el cliente:

- **Asistencia personal:** atención directa para resolver dudas y asesorar en la compra.
- **Asistencia personal dedicada:** soporte premium para clientes profesionales (peluquerías y salones).
- **Autoservicio:** información clara y guías de uso a través de la web.
- **Servicios automatizados:** seguimiento de pedidos, mantenimiento y garantía online.
- **Comunidades:** redes sociales y foros donde los usuarios comparten experiencias.
- **Co-creación:** feedback de clientes para mejorar el diseño y funcionalidad del secador.



Valor añadido y fidelización:

- Servicio postventa y mantenimiento.
- Garantías ampliadas y planes de suscripción.
- Mejora continua del producto a partir de las ideas de los clientes.