

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación con nuestros usuarios es uno de los pilares del modelo de negocio de LurrApp. En un sector donde la tecnología puede generar desconfianza, es esencial que DevTek establezca vínculos claros, accesibles y útiles con los agricultores y personas que gestionan una huerta. Nuestro objetivo no es solo atraer nuevos usuarios, sino también mantenerlos y acompañarlos en todo su proceso de digitalización agrícola, creando una comunidad comprometida y en constante crecimiento.

Atraer nuevos clientes

Para captar nuevos usuarios, LurrApp combinará estrategias digitales y de proximidad:

- **Pruebas gratuitas y demostraciones** de funciones premium para mostrar el valor real de la app.
- **Colaboraciones con mercadillos, cooperativas y ayuntamientos**, donde se realizará demostraciones del sistema de sensores y del uso de la aplicación.
- **Publicidad local y segmentada**, centrada en agricultores, huertos urbanos y público interesado en la sostenibilidad.
- **Contenido educativo gratuito**, como guías de cultivo y consejos en redes sociales, que atraerán a usuarios que buscan aprender.

La idea es que la primera impresión sea sencilla, cercana y útil, derribando cualquier barrera tecnológica inicial.

Mantener a los clientes

Se aplicarán varios tipos de relación de forma combinada:

- **Asistencia personal:** Ayuda directa por chat o correo para resolver problemas concretos, especialmente en las primeras semanas de uso.
- **Asistencia personal dedicada:** Los usuarios Premium o explotaciones profesionales tendrán soporte prioritario, acompañamiento en la instalación de sensores y seguimiento periódico.
- **Autoservicio:** La app incluye guías, tutoriales, preguntas frecuentes y rutas rápidas para que el usuario pueda resolver dudas fácilmente sin depender de nadie.
- **Servicios automatizados:** El chatbot de LurrApp actúa como asistente digital 24/7.
- **Comunidades:** La app permitirá crear un entorno social entre agricultores (intercambios, consejos...).
- **Co-creación:** Los usuarios podrán participar en la evolución de LurrApp (nuevas funciones, mejoras, ideas en general...)

Hacer crecer a los clientes

La app está diseñada para que, a medida que un usuario avanza, pueda ampliar su uso y evolucionar dentro del propio ecosistema DevTek:

- Empezará usando funciones básicas → luego podrá integrar sensores y automatizar su riego.
- Podrá pasar de la versión gratuita → a una suscripción Premium con análisis avanzados.
- Si forma parte de una cooperativa o asociación → LurrApp ofrecerá licencias colectivas.
- Los mercadillos o grupos locales → podrán difundir sus productos desde la app.

Acciones para mantener al cliente ligado a la propuesta

DevTek pondrá en marcha varias acciones concretas para generar fidelidad:

- **Alertas personalizadas** sobre riegos, clima, cosechas o plagas.
- **Descuentos exclusivos** para miembros de la comunidad de LurrApp.
- **Actualizaciones frecuentes** basadas en la co-creación con usuarios.
- **Eventos y formaciones online** para mejorar conocimientos agrícolas.
- **Promociones para suscriptores Premium** (sensores en oferta, meses gratuitos).

En resumen

LurrApp establece un modelo cercano cuando el usuario lo necesita, automatizado para simplificar tareas, colaborativo para fortalecer la comunidad y participativo para construir juntos el futuro de la agricultura digital. Gracias a esta estrategia, DevTek no solo atraerá a nuevos agricultores, sino que conseguirá que se queden, crezcan y formen parte activa de la evolución de la plataforma.