

## **5. Relación con los clientes:**

La relación con los clientes se basa en crear un vínculo continuo y cercano, haciendo que se sientan parte activa del proyecto. No se busca solo que usen la aplicación una vez, sino que participen, se impliquen y mantengan el interés a largo plazo a través de la creatividad, la interacción y la motivación constante.

### **1. Comunidad creativa dentro de la app**

Una de las principales acciones para mantener al cliente ligado a la propuesta es la creación de una comunidad dentro de la aplicación. Los usuarios pueden compartir sus diseños reutilizados, comentar las creaciones de otros y servir de inspiración mutua. Esto genera un sentimiento de pertenencia y hace que el cliente no sea solo consumidor, sino parte activa del proyecto.

### **2. Participación activa mediante tutoriales**

Los clientes se integran en el modelo de negocio permitiéndoles grabar y subir sus propios tutoriales. De esta forma, los usuarios no solo aprenden, sino que también enseñan, aportando valor a la plataforma y ayudando a que el contenido crezca de manera colaborativa.

### **3. Gamificación y sistema de recompensas**

Para fomentar la fidelización, se utiliza un sistema de gamificación. Los usuarios obtienen puntos al completar tutoriales, compartir diseños o participar activamente en la comunidad. Estos puntos pueden canjearse por kits personalizados o materiales exclusivos, lo que incentiva el uso continuado de la app.

### **4. Inteligencia artificial y personalización**

La inteligencia artificial permite ofrecer recomendaciones adaptadas a cada usuario según sus gustos y prendas. Esto hace que la experiencia sea más personalizada y que el cliente sienta que la app se adapta a él, reforzando su vínculo con el servicio.

### **5. Suscripciones y servicios premium**

Se integrará a los clientes en el modelo de negocio mediante suscripciones premium que ofrecen ventajas como acceso a contenidos exclusivos, materiales especiales o funciones avanzadas dentro de la app. Esto permite una relación más estable y continua con los usuarios más comprometidos.

Gracias a estas acciones, se establece una relación cercana y duradera con los clientes, basada en la participación, la creatividad y la motivación. Al integrarlos activamente en el funcionamiento del proyecto, se consigue que se sientan parte fundamental del mismo y que mantengan su interés a largo plazo.