

## **Estrategias para atraer clientes**

Para dar a conocer la propuesta de valor se utilizarán:

- Campañas en redes sociales (Instagram y TikTok) con contenido interesante de mascotas.
- Promociones de lanzamiento, como descuentos en la primera compra o funciones premium gratis por tiempo limitado.
- Colaboraciones con veterinarias y tiendas de mascotas, que recomienden la app. Estas estrategias son funcionales porque confían en su veterinario cercano y creerían en la app.

## **Acciones para mantener clientes**

- Descuentos exclusivos para clientes registrados.
- Programa de puntos por compras y uso frecuente de la app.
- Recordatorios personalizados y soporte postventa desde la app. Esto ayuda a que el cliente se sienta valorado y siga utilizando el servicio más tiempo.

## **Incentivar el crecimiento de la relación**

- Venta de productos complementarios (accesorios inteligentes, comida, juguetes).
- Actualizaciones premium con funciones avanzadas de rastreo o cuidado. Estas opciones amplían las compras iniciales y se adaptan a las necesidades cambiantes de la mascota.

## **Tipo de relación con el cliente**

Se combina:

- Relación automatizada, mediante notificaciones, recordatorios y recomendaciones.
- Relación personalizada, a través de atención al cliente en la app y en la tienda física. Esta combinación mejora la experiencia del cliente.

## **Integración del cliente en el modelo de negocio**

- Suscripciones mensuales para servicios premium.
- Posibilidad de dejar opiniones y valoraciones de productos.
- Recomendaciones basadas en el perfil de la mascota. Así, el cliente participa activamente y la app mejora continuamente.

### **Justificación de las decisiones**

- Las estrategias elegidas responden a la necesidad del cliente de comodidad, confianza y personalización, y permiten al negocio fidelizar usuarios, aumentar ventas y crear una relación duradera con los dueños de mascotas.