

Nuestra estrategia de relaciones con los clientes para la aplicación móvil se centra en construir y fortalecer una comunidad activa y comprometida, transformando a los usuarios en participantes clave del ecosistema. En primer lugar, la interacción entre usuarios será el pilar fundamental, promovida a través de funcionalidades integradas como foros temáticos por tipo de evento, sistemas de recomendaciones entre compañeros y la posibilidad de crear grupos para asistir juntos a actividades. Esto fomentará un sentido de pertenencia y enriquecerá la experiencia a través del intercambio de opiniones y consejos.

Además, se implementarán dinámicas de participación activa, como sorteos y concursos periódicos, que servirán como incentivos tangibles para la comunidad. Estos sorteos podrán estar vinculados a acciones específicas, como publicar una reseña de un evento asistido, invitar a amigos a la plataforma o acumular participación en los foros, logrando así dinamizar la aplicación y recompensar la fidelidad de los usuarios más activos.

Respecto al vínculo directo con la plataforma, estas iniciativas están diseñadas para crear un ciclo virtuoso de compromiso. La interacción orgánica entre usuarios genera contenido valioso y confiable, mientras que los sorteos y reconocimientos ofrecen estímulos emocionales y materiales. Esta combinación asegura que el usuario no solo perciba la aplicación como un simple útil de transacción, sino como un espacio social dinámico donde su voz es escuchada y su lealtad, recompensada.

Finalmente, las relaciones se estructuran en cinco fases consecutivas. La percepción de una comunidad vibrante se logra mediante la promoción de los foros y los anuncios de sorteos en redes sociales. La evaluación se facilita al observar la actividad y los testimonios de otros usuarios dentro de la propia *app*. La adopción se incentiva mediante la participación en un primer sorteo accesible para nuevos usuarios. La experiencia se profundiza con la integración en conversaciones y grupos de interés. La fidelización se sostiene a través del reconocimiento continuo, soporte comunitario entre pares y un programa de recompensas que mantiene el *engagement* a largo plazo.

De este modo, la estrategia de relaciones con los clientes trasciende el soporte técnico tradicional para edificar una red social basada en intereses comunes, donde la valoración principal surge de la conexión entre usuarios y el reconocimiento constante por parte de la plataforma, asegurando una retención sólida y un crecimiento orgánico sostenido.