



Relaciones con los clientes

1. Atracción, retención y desarrollo de clientes

Atracción:

Se usarán campañas digitales y colaboración con municipios, asociaciones y negocios locales. Se destacarán los beneficios ecológicos y el impacto positivo en la economía local.

Retención:

La plataforma enviará notificaciones personalizadas sobre consumo de energía y gastos, con consejos prácticos y fáciles de seguir. La interfaz es simple e intuitiva.

Fidelización:

Ofertas y descuentos en tiendas locales, recomendaciones personalizadas y mejoras de la plataforma según los comentarios de los usuarios.

2. Tipos de relación con clientes

- Automatizada: alertas y reportes automáticos sobre consumo y gastos.
- Autoservicio: los usuarios gestionan su perfil, gastos y compras.
- Soporte personal: ayuda en línea para problemas técnicos.
- Comunidad: espacio para compartir consejos y experiencias.
- Co-creación: usuarios y negocios pueden proponer mejoras.

3. Mantener conexión con el cliente

- Alertas personalizadas por exceso de consumo
- Recomendaciones adaptadas al estilo de vida
- Ofertas exclusivas de negocios locales
- Contenido educativo sobre consumo responsable
- Retos y juegos para ahorrar energía y dinero

4. Integración en el modelo de negocio

- Suscripciones gratuitas y premium con análisis avanzado
- Compras a negocios locales a través del marketplace
- Programas de fidelidad para fomentar consumo responsable y relaciones duraderas

5. Beneficios del proyecto

- Ahorro de energía y cuidado del medio ambiente
- Reducción de gastos de los usuarios



- Apoyo a pequeños negocios y emprendedores
- Impulso a la economía local
- Promoción de consumo responsable y consciente