

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

(Cómo se mantiene la relación y se evita la cancelación)

La relación con los clientes es de largo plazo. No se trata de vender una herramienta, sino de convertirse en parte de su operación.

La empresa ofrece:

- Soporte técnico continuo
- Ajustes del sistema según el negocio
- Optimización de respuestas
- Mejoras en los flujos de conversación
- Reportes básicos de rendimiento

Mientras el sistema genere clientes y ahorre tiempo, el cliente tiene un incentivo fuerte para continuar pagando.

La empresa no es vista como un gasto, sino como un generador de ingreso