

RELACIONES CON CLIENTES

Usuarios voluntarios (jóvenes):

Para atraer nuevos usuarios utilizaremos principalmente redes sociales como Instagram y TikTok, ya que son los canales más utilizados por nuestro público objetivo. A través de vídeos cortos, retos solidarios y testimonios reales mostraremos que el voluntariado puede tener un impacto social positivo y, al mismo tiempo, ofrecer recompensas en forma de ocio y cultura.

Además, realizaremos charlas y colaboraciones con institutos, FP y universidades, así como con ayuntamientos y asociaciones juveniles, lo que nos permitirá llegar de forma directa a los jóvenes en su entorno habitual.

Empresas de ocio y cultura:

La captación de empresas se realizará mediante contacto directo (email, llamadas o reuniones), explicando claramente los beneficios del proyecto: mayor visibilidad, captación de público joven y mejora de su imagen social. También utilizaremos recomendaciones de otras empresas afiliadas y el apoyo institucional de ayuntamientos y asociaciones.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo atraemos nuevos clientes?

Redes sociales (Instagram, TikTok y Twitter): contenido atractivo con vídeos reales de voluntariados, testimonios de jóvenes y beneficios obtenidos.

Colaboración con institutos y universidades: charlas informativas y acuerdos para difundir la plataforma entre estudiantes.

Eventos juveniles y ferias de empleo/voluntariado: presencia física para explicar el proyecto cara a cara.

Recomendaciones entre usuarios (comunidad): los propios jóvenes invitan a amigos a unirse a la plataforma.

¿Cómo mantenemos a los clientes?

Servicios automatizados:

Plataforma web y app donde los usuarios pueden registrarse, buscar voluntariados, apuntarse y consultar sus créditos sociales sin ayuda externa.

Sistema automático de acumulación y canje de créditos sociales.

Asistencia personal:

Atención al usuario mediante chat, correo electrónico y redes sociales para resolver dudas.

Apoyo personalizado a empresas y entidades colaboradoras.

¿Cómo hacemos crecer la relación con el cliente?

Los usuarios pueden proponer nuevos voluntariados o sugerir empresas para colaborar.

Encuestas para mejorar la plataforma según las necesidades reales de los jóvenes.

Integración en el modelo de negocio:

Sistema de cuentas personales con historial de voluntariados y recompensas.

Posibilidad futura de suscripciones premium gratuitas (beneficios extra por mayor implicación social).

Fidelización de empresas:

Informes de impacto social y visibilidad de marca para que sigan colaborando.

Este modelo permite que los clientes se sientan parte activa del proyecto y no simples usuarios, creando una relación duradera y sostenible.