

Relaciones con los clientes

En qué consiste

El bloque de Relaciones con los clientes detalla cómo atraer, mantener y hacer crecer a la base de clientes. Además, describe cómo se integrará al cliente en el modelo de negocio, fomentando su compromiso y fidelidad.

Atraer nuevos clientes

Para atraer nuevos clientes se utilizarán principalmente redes sociales como Instagram, TikTok y YouTube, donde se mostrarán vídeos demostrativos de cómo el robot ayuda a estudiar, resolver dudas y preparar exámenes de forma dinámica.

Además, se ofrecerá una prueba gratuita por tiempo limitado, para que los estudiantes puedan comprobar la utilidad del producto antes de adquirirlo.

Justificación:

Las redes sociales son el principal medio de información de los estudiantes y la prueba gratuita reduce la desconfianza inicial hacia el producto.

Mantener la relación con los clientes

Para mantener la relación con los clientes se apostará por:

- Aprendizaje personalizado, adaptado al nivel educativo y ritmo del estudiante.
- Actualizaciones periódicas con nuevos contenidos, juegos y recursos educativos.
- Soporte automatizado para resolver dudas de manera rápida y eficiente.

Justificación:

La personalización y las mejoras constantes hacen que el producto siga siendo útil a lo largo del curso académico.

Hacer crecer la relación con los clientes

Se fomentará que los clientes amplíen su uso del producto mediante:

- Planes premium con funciones avanzadas como preparación de exámenes y seguimiento del progreso.
- Descuentos en suscripciones largas (trimestrales o anuales).
- Contenidos extra para asignaturas específicas.

Justificación:

Los estudiantes necesitan apoyo continuo y valoran las opciones flexibles que se adaptan a sus necesidades.

Tipo de relación con los clientes

La relación con los clientes será principalmente:

- Servicios automatizados, gestionados por la inteligencia artificial del robot.
- Autoservicio, permitiendo al estudiante usar el robot de forma autónoma.
- Comunidades, donde los usuarios puedan compartir experiencias y consejos de estudio.

Justificación:

Este modelo permite atender a muchos estudiantes al mismo tiempo y fomenta la participación activa del usuario.

Integración del cliente en el modelo de negocio

El cliente se integrará en el modelo de negocio mediante:

- Suscripciones mensuales o anuales.
- Encuestas de satisfacción para mejorar el servicio.
- Propuestas de mejora y co-creación de nuevos contenidos educativos.

Justificación:

Este sistema fortalece la fidelización, genera ingresos estables y permite adaptar el producto a las necesidades reales de los clientes.

CONOCE EDUBOT
¡TU ROBOT EDUCATIVO!

El compañero perfecto para ayudarte a **aprender más y mejor.**

¡AHORA DISPONIBLE!

#EduBot + lecciones + diversión + aprendizaje

¡Haz tu tarea más fácil con EduBot!

9,999 | 1,999

¡ACTIVA TU PLAN PREMIUM Y LLEVA A EDUBOT AL SIGUIENTE NIVEL!

PLANES PREMIUM

PLANES PREMIUM

MENSUAL
\$19.99/mes

ANUAL
\$179.99/año (de \$239.88)
¡AHORRA 25%*

- ✓ Prepárate para exámenes y haz un seguimiento de tu progreso.
- ✓ Descuentos en suscripciones largas (trimestrales o anuales).
- ✓ Contenidos extra para asignaturas específicas.

¡SUSCRÍBETE AHORA!

*Ahorra hasta un 25% suscribiéndote anualmente.

9,999 | 1,999

Imágenes creadas por ChatGPT