

# 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.



Imágenes creadas por ChatGPT