

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Módulo Relaciones con Clientes (BCM):

Establecemos una relación de "Co-creación" y acompañamiento. No buscamos transacciones puntuales, sino la fidelización a través de la pertenencia a una comunidad. Fomentamos las dinámicas Peer-to-Peer (entre iguales) para combatir la soledad del emprendedor, posicionándonos más como aliados estratégicos que como proveedores de espacio.

Validación y escucha activa:

Consideramos vital la validación continua. A través de una encuesta de mercado inicial, detectamos que el 80% de nuestro público objetivo sentía culpa en sus momentos de descanso, lo que nos permitió pivotar nuestra oferta hacia servicios de salud mental.

ENCUESTA:

https://docs.google.com/forms/u/1/d/e/1FAIpQLSf5deUlpYhr_3w6jETIZl8rSKEBragWcLXFEZmuZBIlg6YDiA/viewform?pli=1&fbclid=PAVERFWAPTbNBleHRuA2FibQlxMABzcnRjBmFwcF9pZA8xMjQwMjQ1NzQyODc0MTQAAadl_ZMD2mYR1DynK7Lh70sSNSr8OaFIRC_NCZqrGPbxBIscPX6oFubXBo2o1w_aem_4mY2h1m4QPpl53yjdabHLg

Experiencia Blogger Fest:

Nuestra participación en el "Blogger Fest" confirmó nuestra hipótesis: la interacción humana presencial es insustituible. La respuesta positiva de los asistentes validó la necesidad de espacios que fomenten la desconexión real.

Promoción (La "P" de Marketing):

Nuestra estrategia relacional se apoya en el Inbound Marketing: generamos contenido de valor en redes sociales sobre salud mental y organizamos webinars y jornadas de puertas abiertas (Open Days) para generar confianza antes de la venta.

WEB:

[Espacio Cero – Organizador profesional de despachos, Consultor de productividad personal, Ayuda para organizar vida digital, Precio organizador profesional, Contratar organizador de espacios, Experto en organización digital](#)