

## ■ 4. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

### **Tipo de relación**

La relación con los clientes constituye un pilar estratégico del proyecto, ya que el valor diferencial del servicio se basa en la personalización, la cercanía y la experiencia digital avanzada. El objetivo principal es construir relaciones duraderas, basadas en la confianza, el acompañamiento continuo y la mejora constante del servicio.

### **Tipo de relación**

La empresa establecerá una relación 100% digital, apoyada en plataformas tecnológicas intuitivas y accesibles, que permitan una interacción fluida con el usuario en todo momento.

La comunicación será cercana, moderna y humana, utilizando un lenguaje claro y empático que refuerce la percepción de asesoramiento personal, evitando interacciones impersonales o automatizadas en exceso.

El sistema ofrecerá recomendaciones adaptativas e inteligentes, basadas en el análisis del perfil del usuario, sus preferencias de estilo, historial de outfits, hábitos de uso y feedback previo. De este modo, el servicio evolucionará junto al cliente, ajustándose progresivamente a sus gustos y necesidades cambiantes.