

■ 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.