

Relaciones con los clientes

En Praktify la relación con los clientes es muy importante. Por eso apostamos por una comunicación clara y un acompañamiento continuo durante todo el proceso de búsqueda y gestión de prácticas.

Según nuestro **Business Model Canvas**, la relación con los clientes se basa en:

- Asesoramiento personalizado para estudiantes y empresas.
- Atención al cliente 24/7 a través de chat y correo electrónico.
- Tutoriales y guías para facilitar el proceso de prácticas.
- Sistema de evaluaciones y recomendaciones para garantizar una plataforma fiable y transparente.

Importancia de la relación con los clientes y encuesta previa

Para validar nuestra idea de negocio y conocer mejor a nuestros clientes potenciales, realizamos una **encuesta previa**. Esta encuesta nos permitió comprobar necesidades reales relacionadas con la búsqueda de prácticas, la dificultad de encontrar ofertas acordes al perfil, la importancia de centralizar ofertas en una sola plataforma, la necesidad de recibir información clara sobre las candidaturas y la confianza en empresas verificadas.

Enlace del formulario de la encuesta:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeRbsNA3O02P2sZxWjMAS9NiIHGkzat_zqBn0EiQmXwfVIZeg/viewform?pli=1

Validación en BloggerFest

En nuestro centro educativo hemos realizado una feria de empresas y ha sido una ocasión para validar nuestra idea de negocio. Hemos montado un stand y hemos podido comprobar la importancia de la relación con los clientes, ya que el contacto directo con ellos nos permitió explicar el proyecto, resolver dudas y recibir opiniones sobre la plataforma. La siguiente foto es del momento de la feria. Hicimos una serie de actividades de difusión y motivación para los clientes, entre ellos, juegos como

“el impostor”. El feedback fue muy positivo.



Relación con los clientes a través de la promoción

Según la **Tarea 8.1 de Marketing (P de Promoción)**, nos relacionamos con los clientes mediante:

Marketing tradicional

- Charlas en centros educativos.
- Acuerdos con universidades y centros de FP.
- Ferias de empleo y prácticas.
- Cartelería informativa.

Marketing digital

- Página web y blog (realizado en COE).
- SEO.
- Redes sociales: LinkedIn, Instagram y TikTok.

Estrategia digital

- Contenido informativo para estudiantes.
- Casos de éxito.

- Ofertas destacadas.
- Vídeos explicativos.
- Calendario de publicaciones.

Relación con los clientes a través de la web

Otro modo de relacionarse con los clientes es a través de la **web realizada en COE**, donde los usuarios pueden informarse sobre Praktify y acceder a las ofertas de prácticas de forma sencilla.



Este es el enlace a nuestra web <https://formanet2.wordpress.com/>