

Relaciones con los clientes

Nuestro modelo de negocio mezcla la cercanía, simplicidad y utilidad constante. La captación de los nuevos usuarios, se realizará a través de redes sociales, especialmente en plataformas donde se mueven jóvenes y personas interesadas en el ahorro.

Añadida a la primera forma se utilizarán colaboraciones con creadores de contenido que hablen de finanzas personales, como Fernando Sanchez gestor de family office. consumo responsable o trucos para ahorrar en la compra. Además, se ofrecerá una aplicación a través de un supermercado que acepte contratar el servicio de nuestras tiendas, donde ellos llevan el control de la aplicación.

Una vez dentro del Alimerka y cuando has cogido uno de estos carritos con el precio inicial que tu en el móvil has puesto podras ver dentro de la aplicación las diferentes ofertas, tambien el carrito se irá sumando en la aplicación los gastos de los clientes hasta llegar al límite que hayan puesto.

La comunicación con los clientes será directa y accesible. La app contará con un apartado de soporte rápido, donde los usuarios podrán enviar dudas o sugerencias. Además, se mantendrá una presencia activa en redes sociales para resolver preguntas, compartir consejos de ahorro y crear una comunidad alrededor del consumo responsable.

En conjunto, la estrategia busca que el usuario sienta que la aplicación no solo le ayuda a controlar su gasto, sino que lo acompaña de forma constante y sencilla en la mejora de sus hábitos financieros.