



## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación de la empresa con los clientes se mantendrá a través de distintos canales y estrategias:

- **Página web:** será el canal principal para ofrecer la información detallada, soporte técnico, preguntas frecuentes y contacto con la empresa.
- **Redes sociales:** se utilizarán para informar sobre novedades del producto, actualizaciones de la aplicación, resolver las posibles dudas y mantener así una comunicación directa con los clientes.
- **Ofertas y descuentos:** se aplicarán promociones especiales para incentivar nuevas compras y premiar la confianza de los clientes habituales.
- **Envío comercial:** se enviarán comunicaciones informativas y promocionales (con autorización del cliente) sobre mejoras del producto, lanzamiento y promociones.
- **Programas de fidelización:** se desarrollarán sistemas de recompensas para clientes recurrentes, fomentando una relación duradera con la marca.