

La relación con los clientes

La relación con los clientes en NFC Recover se basa en la **cercanía, la confianza y la mejora** continua del producto, especialmente durante las primeras fases del proyecto.

Al tratarse de un producto innovador y de uso cotidiano, es fundamental que el cliente comprenda fácilmente su funcionamiento y perciba seguridad en el sistema.

En la **fase inicial**, la relación con los clientes **será directa y personalizada**, ya que la venta de las primeras 50 unidades se realizará en un entorno cercano. Esto permite una **comunicación fluida**, resolver dudas de forma inmediata y acompañar al cliente en el primer uso del producto. Esta cercanía favorece la creación de confianza y una experiencia positiva desde el primer contacto.

Además, NFC Recover establece una relación basada en el **feedback activo**. Los primeros usuarios no solo son clientes, sino también validadores del producto, cuyas opiniones servirán para mejorar el diseño, la resistencia, la comodidad y la información almacenada en el chip NFC. Este proceso de mejora continua refuerza el vínculo con el cliente y aumenta su grado de implicación con la marca.

A través de **redes sociales y canales digitales**, se mantendrá una **comunicación clara y accesible**, ofreciendo tutoriales, explicaciones y ejemplos reales de uso. A medio plazo, se prevé una relación más estructurada con clientes institucionales, basada en acuerdos estables, atención personalizada y adaptación del producto a sus necesidades específicas.

En conjunto, NFC Recover busca una relación duradera con sus clientes, basada en la transparencia, la utilidad real del producto y la confianza, elementos clave para la fidelización y el crecimiento del proyecto.

