

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Relación emocional y de confianza

Muy importante para quienes no se sienten bien consigo mismos.

- Comunicación empática, no exigente
- Mensajes positivos y realistas
- Celebrar pequeños logros, no solo grandes resultados

Relación de comunidad

Crear un sentimiento de pertenencia.

- Retos colectivos
- Rankings amistosos (no competitivos en exceso)
- Historias reales de usuarios
- Apoyo entre personas con objetivos similares

Relación de soporte accesible

Que el cliente sienta que siempre hay ayuda.

- Atención al cliente rápida y cercana
- Chat en la app o redes sociales
- Resolución clara de dudas técnicas y de uso

Relación a largo plazo

No puntual, sino duradera.

- Actualizaciones del software
- Nuevas funciones
- Contenido continuo de valor (salud, deporte, descanso, mentalidad)

