

RELACION CON CLIENTES

Para llegar a nuestro público objetivo realizaremos campañas publicitarias digitales, especialmente en redes sociales o radio donde se concentra nuestro perfil de usuario. Estas campañas mostrarán los beneficios de tener todas las funciones (entretenimiento, cuidado personal y recordatorios) integradas en una sola aplicación, destacando su comodidad y eficiencia.

Una vez el usuario se registre en la aplicación, esta recopilará información sobre sus gustos, aficiones y eventos relevantes. Con esta información, la app ofrecerá actividades y recordatorios totalmente personalizados, además de recomendaciones adaptadas que mejoren su experiencia. El sistema también avisará automáticamente de aquello que sea importante para el usuario, creando una relación directa, útil y continua.

Nuestra relación con los clientes será principalmente de servicio automatizado y autoservicio, ya que la aplicación funcionará de manera autónoma mediante un algoritmo que analiza las preferencias del usuario para ofrecer contenidos y avisos personalizados. No obstante, también se ofrecerá asistencia personal a través de soporte digital para resolver dudas o incidencias, reforzando la confianza del cliente.

Después del proceso de captación, la fidelización del cliente se logrará mediante la mejora continua del servicio, la actualización periódica de funcionalidades y la adaptación constante de los contenidos a sus necesidades. Además, se fomentará una relación a largo plazo mediante suscripciones premium, que permitirán acceder a funciones avanzadas, mayor nivel de personalización y servicios exclusivos. Algunos ejemplos de servicios exclusivos son: la creación de una comunidad de usuarios exclusiva para aquellos que pagan la suscripción que incorpora regalos personalizados a clientes, clases con descuentos, clases individuales o la ampliación del rango de profesionales con los que puedes conectarte (fisioterapeutas, dietistas...).

Asimismo, se integrará al cliente en el modelo de negocio a través de planes de suscripción y posibles servicios adicionales, lo que generará fuentes de ingresos recurrentes y reforzará su vinculación con la aplicación.