
RELACIONES CON CLIENTES



En **IntelliPOT**, entendemos que la relación con nuestros clientes es el sustrato sobre el que crece nuestro proyecto. No solo vendemos tecnología, sino que establecemos un compromiso de éxito botánico. Nos esforzamos por crear vínculos duraderos basados en la precisión de nuestros datos, la facilidad de uso y la transparencia tecnológica.

Nuestros gestores de comunidad y el propio motor de IA de la aplicación actúan como el nexo de unión, brindando asesoramiento botánico en tiempo real y soporte técnico proactivo. Estamos presentes en cada etapa del crecimiento de la planta, garantizando que cada usuario, sin importar su experiencia previa, logre resultados profesionales.



Acciones para mantener al cliente ligado a nuestra propuesta

Para asegurar que el usuario mantenga el uso activo de IntelliPOT a largo plazo, implementamos las siguientes estrategias:

Notificaciones de Valor y Refuerzo Positivo

La IA no solo avisa de carencias; celebra los hitos de la planta (floración, crecimiento). Esto crea un vínculo emocional y una dependencia positiva de la herramienta para entender el lenguaje de la naturaleza.

Actualizaciones de la Base de Datos Botánica

Garantizamos contenido fresco mediante la incorporación constante de nuevas especies y variedades de plantas. El cliente siente que su compra se revaloriza con el tiempo al acceder a nuevos conocimientos sin coste adicional.

Soporte Técnico Especializado y Comunidad

Ofrecemos un canal de comunicación directo para resolver dudas técnicas de conectividad o calibración, además de foros de discusión donde los usuarios pueden compartir sus progresos y consejos, creando un sentimiento de pertenencia al "Club IntelliPOT".



Segmentación del mercado

Integración del cliente en nuestro modelo de negocio

Buscamos que el cliente sea una parte activa de nuestra estructura económica y de mejora de producto:

Modelo de Suscripción "Botanist Plus"

Establecemos un sistema de suscripción opcional para usuarios avanzados que deseen:

- **Análisis Predictivo Avanzado:** Gráficas de tendencias anuales y predicciones climáticas locales.
- **Consultoría Directa:** Posibilidad de contactar con expertos agrónomos para casos complejos de salud vegetal.

Sistema de Asociación y Suministro Automatizado

Integramos al cliente en un ciclo de compra simplificado. Cuando la IA detecta una necesidad nutricional, ofrece directamente la compra del producto del sponsor con un descuento exclusivo. Esto convierte al usuario en un socio consumidor preferente de las marcas de fertilizantes asociadas.

[Image 5: Flujo de compra de fertilizante desde la App]

Co-creación y Feedback Activo

Invitamos a nuestros usuarios más fieles a participar en el testeo de nuevos sensores o versiones beta de la IA. Sus valoraciones influyen directamente en la hoja de ruta de desarrollo, haciéndoles sentir copropietarios de la evolución de la tecnología.



Segmentación del mercado

Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

La RSC es el núcleo ético de IntelliPOT. Nos comprometemos a que nuestra tecnología impacte positivamente en el planeta mediante:

- **Eficiencia Hídrica:** Reducción drástica del consumo de agua (hasta un 40%) mediante el riego de precisión.
- **Circularidad Electrónica:** Programa de reciclaje de sensores y componentes electrónicos al final de su vida útil.
- **Energía Sostenible:** Uso de paneles solares integrados para la autonomía energética del dispositivo.
- **Promoción de Insumos Bio:** Prioridad de recomendación en la App a productos ecológicos y residuo cero para proteger el ecosistema doméstico.