
6. Relaciones con los clientes

La relación de Level UP con sus clientes se basa en la cercanía, la confianza y la creación de comunidad.

En la tienda física, se ofrece atención personalizada, adaptando las recomendaciones y el asesoramiento según el nivel de experiencia de cada cliente, desde principiantes hasta coleccionistas expertos.

La organización de partidas, torneos y eventos permite a los clientes socializar, compartir experiencias y conocer a personas con intereses similares, fortaleciendo el vínculo con la tienda.

También se implementan ventajas como tarjetas de fidelidad, descuentos por compras recurrentes o acceso prioritario a lanzamientos y eventos especiales.

Además, se tendrá interacción constante por redes sociales, creando sorteos o votaciones para que se puedan escoger por mayoría los próximos eventos que tengan lugar en la tienda. Se quiere fomentar la interacción al máximo entre clientes, por lo que también contaremos con un buzón de sugerencias y reseñas anónimas que nuestra clientela podrá usar para ayudarnos a estar en constante mejoría.

En el ámbito digital, se fomenta la participación activa a través de redes sociales, compartiendo fotos de partidas, opiniones de clientes y novedades del catálogo. Esta relación cercana y constante busca no solo vender productos, sino crear un espacio donde la comunidad friki quiera regresar, sentirse parte del proyecto y participar activamente en la vida de Level UP.