

6-RELACIONES CON LOS CLIENTES

1. ¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer? Nuestra relación con el cliente se basa en la confianza y el acompañamiento continuo, vital para temas de salud y alimentación.

- **Captación:** Atraemos clientes mediante la promesa de "resultados garantizados" (ahorro o salud). Utilizamos marketing de influencia con nutricionistas y entrenadores que validan nuestra tecnología.
- **Fidelización:** La clave es el servicio automatizado y personalizado. El robot "aprende" de los gustos y necesidades del usuario, volviéndose más útil cuanto más se usa. Además, el modelo de suscripción premium ofrece un servicio de asistencia personal dedicada con nutricionistas reales para casos médicos complejos.
- **Crecimiento :** Ofrecemos la compra automatizada de ingredientes a través del dispositivo, conectando con supermercados, lo que genera valor recurrente.

2. Tipo de vínculo con el cliente A diferencia del caso de IOIKAN, que combina web con trato personal para dudas puntuales , DailyDish busca crear **comunidades**. Fomentamos que los usuarios con objetivos similares (ej. "comunidad sin gluten" o "reto ahorro") compartan sus logros y trucos dentro de la plataforma, aumentando el sentido de pertenencia y evitando que abandonen el servicio.