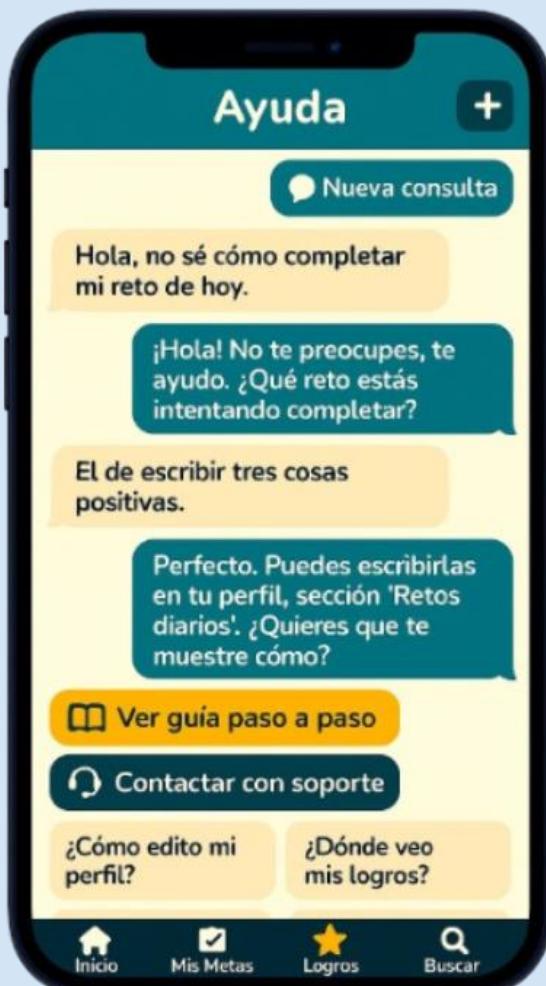


6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

En **VEGA** buscamos crear una relación cercana y duradera con nuestros usuarios. No queremos que la gente solo se descargue la aplicación y la use un par de veces, sino que se sienta parte del proyecto y tenga ganas de seguir participando con el tiempo.

Para atraer a nuevos clientes, la aplicación se presenta como una herramienta sencilla y útil que ayuda a mejorar hábitos personales de forma motivadora y, además, permite llevarte recompensas y si lo decides colaborar en la mejora del entorno. El acceso es fácil y el funcionamiento es intuitivo, lo que facilita que cualquier persona pueda empezar a usarla sin complicaciones.



Una vez dentro, el usuario gestiona sus objetivos y retos desde la propia aplicación, siguiendo su progreso de manera clara y personalizada. **VEGA** se adapta a cada persona, proponiendo retos acordes a sus intereses y enviando recordatorios con mensajes motivadores que ayudan a no perder la constancia.

Para mantener el interés y que los usuarios sigan activos, se fomenta su participación directa. Los usuarios pueden proponer nuevos retos, sugerir mejoras y decidir a qué proyectos sociales se destinan los puntos que van consiguiendo. De esta forma, el usuario siente que su opinión cuenta y que forma parte del crecimiento de la aplicación.

Además, tenemos la opción de una suscripción, dando acceso a más opciones dentro de la aplicación y mayor participación en las propuestas. Esto ayuda a crear una relación más estable y continuada con los usuarios.

La comunicación con los clientes será constante. La aplicación contará con un buzón de sugerencias, reclamaciones y propuestas de mejora, y se mantendrá abierta a nuevas ideas y retos. También se ofrecerá apoyo al usuario cuando lo necesite, resolviendo dudas o problemas de forma cercana.

En conjunto, la relación con los clientes se basa en la confianza, la participación y la cercanía, haciendo que los usuarios no solo utilicen la aplicación, sino que crezcan con ella.