

RELACIONES CON LOS CLIENTES



Tipos de relaciones

La empresa establecerá con sus usuarios una relación cercana, continuada y basada en la confianza, ofreciendo apoyo emocional constante mediante la IA y garantizando anonimato y disponibilidad 24/7.

La interacción será principalmente automatizada, pero siempre respaldada por psicólogos humanos que intervendrán cuando la situación lo requiera, reforzando la seguridad y credibilidad del servicio.

Además, se fomentará una relación personalizada, donde la IA adapta sus respuestas al estado emocional y necesidades de cada usuario. Para los clientes corporativos y educativos, la empresa mantendrá relaciones B2B estables, ofreciendo soporte técnico, informes de uso y programas de bienestar integrados.

El objetivo es combinar tecnología accesible con supervisión profesional para generar una experiencia fiable, continua y humanizada.

