

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para asegurar que nuestro estudio no solo arranque con fuerza, sino que crezca de manera constante, hemos diseñado un plan basado en tres pilares:

1. ¿Cómo vamos a atraer a nuevos clientes?

Nuestra estrategia de captación se basa en la **calidad** y la **exclusividad**:

- **Promociones de Lanzamiento:** Ofreceremos descuentos especiales a los primeros clientes que confíen en nosotros, tanto en la tienda física como en la web, para generar el primer impulso de ventas.
- **Garantía de Valor:** Atraeremos al público demostrando que el precio que pagan está totalmente justificado por la alta calidad de los materiales y el valor de los diseños únicos.
- **Visibilidad en Redes:** Utilizaremos nuestras plataformas digitales para mostrar casos reales de diseños personalizados, atrayendo a personas que buscan algo que no encuentran en las tiendas convencionales.

2. ¿Cómo vamos a mantenerlos (Fidelización)?

Queremos que nuestros clientes vuelvan siempre, por eso nos enfocamos en la experiencia de usuario:

- **Asistencia Personal Dedicada:** Nuestra mayor fuerza es el trato directo. Al crear un diseño desde cero, mantenemos una **comunicación personalizada y constante** con el cliente. Esto crea un vínculo de confianza que no existe en la producción en masa.
- **Tarjeta de Socio:** Implementaremos un sistema de fidelidad mediante una tarjeta de socio que premiará las compras recurrentes con beneficios exclusivos, descuentos en materiales o prioridad en el alquiler de espacios del estudio.
- **Comunidad Creativa:** Al ofrecer un espacio para que diseñadores autónomos trabajen y vendan, creamos un ecosistema que atrae y mantiene a una comunidad fiel.

3. ¿Cómo los haremos crecer (Aumento de ventas)?

Para que nuestros clientes actuales consuman más o nos recomiendan:

- **Servicios Automatizados y Online:** Facilitamos que el cliente repita sus compras de forma rápida a través de nuestra plataforma online, donde pueden gestionar sus pedidos en cualquier momento.
- **Venta Cruzada (Up-selling):** A un cliente que viene por una prenda básica, le ofreceremos la posibilidad de subir de nivel en el **báremo de diseño** (pasando de un diseño pequeño a uno grande) o de añadir productos complementarios.
- **Evolución del Servicio:** Gracias a la comunicación continua, escucharemos qué nuevos materiales o tipos de regalos piden nuestros clientes para incorporarlos a nuestro catálogo y seguir sorprendiéndolos.