

Qué vamos a hacer:

Actividad para aprender una Relación con el cliente en un emprendimiento

¿Para qué es la actividad? <i>(Objetivo)</i>	¿Qué vamos a hacer? <i>(Actividades)</i>	¿Qué queremos lograr? <i>(Metas y Resultados)</i>	¿Qué necesitamos? <i>(Recursos y materiales)</i>	¿Cuándo lo vamos a hacer? <i>(Cronograma)</i>	¿Quién lo hace? <i>(Responsables)</i>
Fidelizar a los clientes recurrentes a través de un programa de recompensas que ofrezca incentivos y descuentos exclusivos, con el fin de aumentar su lealtad y frecuencia de compra	Haremos un diseño de programa de fidelización hacia el cliente	Captar al menos 50 clientes dentro del primer mes del lanzamiento del programa fidelización . Aumentó en la retención y lealtad de los clientes	Necesitamos plataformas digitales, para gestionar el programa de fidelización y las cuentas de los clientes	19 de octubre 2024 se realizará	Yo Elisabeth Jimenez de la sección 10-2

--	--	--	--	--	--

¿Por qué es importante este tema? *(Justificación)*

Es importante porque una buena relación con los clientes es la base de un negocio exitoso y sostenible.

¿Cuál es el tema que nos interesa? *(Problema y descripción)*

Relación con el cliente

¿Para quiénes lo vamos a hacer? *(Público meta)*

Esta actividad es para los clientes actuales, que son parte del negocio, como a los clientes potenciales y segmentos específicos que pueden convertirse de clientes recurrentes, también para los jóvenes que están emprendiendo para manejar una Relación con el cliente satisfecha.