Que modelo de negocio…

Ya que por una parte tiene usuarios que no pagan para realizar los reclamos a través de la plataforma o de la APP, y por otro lado la interacción va a generar beneficio para las empresas que serán las que pagarán por estar conectado a la plataforma.

Con el fin de transformar y facilitar la relación cliente empresas. La idea es generar un contact center desde una aplicación.

Antes de que las instituciones estén interesadas directamente en estar contactadas a través de la aplicación se hará en un único espacio un directorio con empresas de diferentes segmentos. Con esto se espera dar un ahorro de tiempo, pero también dar a conocer la aplicación

En una segunda instancia lo que nos interesa es que se genere un contacto con la empresa a través de la aplicación.

El paso siguiente es crecer hasta llegar a ocupar un espacio dentro de las empresas por medio de una integración con nuestro sistema, por ende, se minimizará el área de SAC ya que la aplicación va a ser capaz de recibir de manera tabulada las incidencias del cliente, con todos los parámetros que el proveedor requiera para generar una fidelización.

La categoría en la que nos vamos a desenvolver es la de Servicios, y el segmento es de Contacto Center o Servicio al cliente

Al ser una aplicación que va a trabajar con empresas que no solo actúan en el área nacional, la propuesta se puede extender de manera orgánica a través de la región.