

MODELO DE NEGOCIO CANVAS



4. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Acompañamiento personalizado y soporte técnico continuo.
- Comunidad online que promueve la interacción intergeneracional.
- Programas de formación y sensibilización digital.
- Retroalimentación constante para adaptar los contenidos a las necesidades reales.

La relación con los clientes se basa en un acompañamiento cercano, accesible y continuo, pensado para responder a las necesidades específicas de personas con distintos niveles de habilidad digital y capacidades cognitivas. El proyecto ofrece una atención personalizada que guía a los usuarios en sus primeros pasos, resuelve dudas de manera clara y les brinda seguridad mientras avanzan en su proceso de aprendizaje. Este apoyo no solo es técnico, sino también emocional, creando un entorno de confianza donde cada persona se siente escuchada y respetada.

Además, la plataforma promueve una comunidad activa e intergeneracional, donde usuarios de diferentes edades pueden compartir experiencias, colaborar en actividades y construir relaciones que enriquecen el aprendizaje y reducen la sensación de aislamiento. Esta dinámica comunitaria se complementa con sesiones formativas, talleres y materiales de sensibilización que ayudan a familias, educadores y entidades a comprender mejor las necesidades de los colectivos con los que trabajan.

La relación se mantiene viva gracias a una comunicación constante, actualizaciones periódicas de contenido y una escucha activa que permite adaptar la plataforma a las necesidades reales de quienes la utilizan. Así, el proyecto no solo presta un servicio, sino que construye vínculos duraderos que fortalecen la autonomía, la participación y la inclusión digital.