**Área de Modelo de Negocio:** Relación con clientes

Estado: ROJO

El nivel de fidelidad de nuestros clientes es baja, por lo que podrían dejar de comprarnos fácilmente. Además, no contamos con mecanismos que les genere costos directos o indirectos altos, ya sea monetario, de tiempo, curva de aprendizaje, etc.

**Buenas Prácticas de innovación en esta área de modelo de negocio:**

1. Adaptar el modelo de relación con los clientes a las nuevas circunstancias para mantener viva la conversación y la interacción con la empresa
2. Creadores afinidad:

Has difícil para los clientes dejarte al encadenarlos a ti, puede ser con contratos multi años, costos hundidos adelantados, costos por cancelación, eliminación de alternativas y otras técnicas.

*Preguntas clave:*

¿Cómo podemos encadenar a nuestros clientes?