

#ReinventionLab

¿Cómo puedes lograr una relación a largo plazo con tus clientes?

Herramienta sugerida:

[Análisis FODA](#)



Caso Disney

Llevaste a tu familia a Disney. Todo marcha de maravilla, sin embargo la bebida de tu hijo se cae y no puede evitar llorar y llorar. De la nada, aparece un representante de servicio al cliente con un refill de la bebida y es gratis. ¡Un niño no puede tener sed en Disney!

Disney sabe quiénes son sus clientes más valiosos: los niños. Hacen todo lo posible para asegurarse que los niños tengan la mejor experiencia posible para asegurar una feliz relación a largo plazo.



ilab.net/juego-de-innovacion