

6. Relaciones con los clientes:

Los canales de promoción tecnológicos, anteriormente citados, como redes sociales y páginas web, nos servirán también como forma de poder mantener informados a nuestros clientes, ya que publicaremos todas las actividades e innovaciones que vayamos realizando en el local.

Un aspecto muy importante es generar complicidad en nuestros clientes, por lo que queremos hacerles partícipes de nuestro negocio para que se sientan lo más cómodos posible. Para ello, estaremos atentos a las diferentes sugerencias tanto a nivel de campeonatos como gastronómico de nuestros consumidores, a los cual honraremos poniéndoles el nombre a dicha innovación y publicitando el nombre de su promotor.

Propondremos la creación de un club que patrocine equipos creados por nuestros visitantes para que puedan competir en diferentes torneos tanto locales como nacionales. Nuestro establecimiento les podrá servir de lugar de reunión y de local donde poder practicar. Además, publicitamos a dichos equipos, lo cual les publicitará a ellos y a nosotros mismos.

Creemos imprescindible que nuestros consumidores disfruten de nuestra empresa, por lo cual les ofreceremos una temática con la

que están familiarizados y se sientan cómodos como es la del mundo de los videojuegos. Teniendo en cuenta que dicha temática es uno de los mayores alicientes para atraer a diferentes personas a nuestro local, pretendemos premiarles su fidelidad mediante diferentes descuentos a nuestros consumidores más habituales.