

6.RELACIONES CON LOS CLIENTES.

Para que este proyecto funcione, es necesario atraer a clientes que compren el producto, y así poder obtener de beneficios.

Para atraer a los clientes utilizaremos diferentes técnicas:

- Campañas publicitarias a posibles clientes especializados, para dar a conocer el producto.
- Promociones con grandes empresas distribuidoras del sector de la restauración.
- Promocionar el producto de una forma atractiva para el cliente, y así sienta la necesidad de adquirirlo.

Además de atraer a los clientes, también deberíamos mantenerlos. Para ello, realizaríamos actividades relacionadas con el producto, en las que el cliente se vería implicado. Entre estas actividades nos encontramos:

- Sorteos: las barritas irían numeradas y en una fecha concreta se realizaría un sorteo con premios.
- Crear comunidades sociales de clientes.
- Realización de descuentos por pronto pago y volumen de compras.
- Realización de presentaciones para mostrar nuestro producto en los comienzos del mismo.
- Otras actividades que fomenten la venta y el conocimiento de nuestro producto.

También lanzaríamos ofertas, tanto económicas como físicas. Por ejemplo, se podrían ofertar barritas seligrafiadas, iluminadas o con diferentes formas, además de ofrecer promociones a la hora de adquirirlas.