

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES.

Para relacionarnos con nuestros clientes, plantearemos diferentes opciones comunicativas:

- Realizaremos comunicación directa con los representantes o dueños, de las empresas a las que queremos vender nuestro producto, directamente nosotros o mediante un representante.
- Nos daremos a conocer en revistas especializadas en el sector hostelero.
- Ofreceremos descuentos por volumen de compra y por remplazo de los productos ya obsoletos
- Daremos tarjetas de club de socios, para acumular puntos por las compras, canjeables por fantásticos regalos.