

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La principal relación con nuestros clientes será la directa, es decir, en nuestro vehículo-tienda. Será allí donde deberemos atraer, convencer, satisfacer y fidelizar a los clientes. Que hablen bien de nosotros nos asegura nuevos clientes.

Además, nuestra presencia en internet nos puede asegurar, si la gestionamos adecuadamente, un contacto extra con nuestros clientes, que podemos apoyar además en ofertas especiales para clientes web (rebaja en precio, dos por uno,....etc.)

El cliente puede sugerir vía internet, o directamente, qué le gustaría encontrar o cómo era aquel plato que probó en un viaje y que no ha vuelto a comer. Además nos gustaría que opinase de nosotros.

