

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra filosofía va ser intentar fidelizar al cliente a través de una muy buena calidad del producto, en este caso pasteles, y además con precios accesibles durante todo el año sin subirlos de precio en las fechas señalados, es decir, mantendremos calidad y precio.

Otro punto a tener en cuenta va a ser el tema del marketing y la publicidad. En principio intentaremos crecer con el método "de boca a boca", por ejemplo, que los vecinos vayan hablando de nuestros productos. Otro sistema a utilizar, puede ser pegar carteles con nuestras promociones. Si el negocio marchara bien crearíamos una pagina web para darnos a conocer ante más gente.

Por último no me quiero dejar que nuestra relación con los clientes va a ser óptima, puesto que somos gente bastante agradable e intentaremos llevar una relación personalizada para que acudan más a menudo a la tienda.