

RELACIONES CON LOS CLIENTES

En un principio, **HEALTH EAT & CO** es un servicio que aun nadie ha ofertado por lo que el modelo que utilizaremos para darnos a conocer será uno diferente a lo convencional.

**“Dale a tu cuerpo lo que merece,
busca un tupper con lo que te apetece”**

PUBLICIDAD

Teniendo en cuenta que nuestras máquinas estarán ocupando las partes mas concurridas de las ciudades de **Santander y Torrelavega**, solamente con su presencia en esas ubicaciones ya es una forma indirecta de publicidad. Se crearán de unos colores diferentes a los habituales para que los clientes no lo identifiquen con las habituales ya que no ofrecemos el mismo tipo de productos.

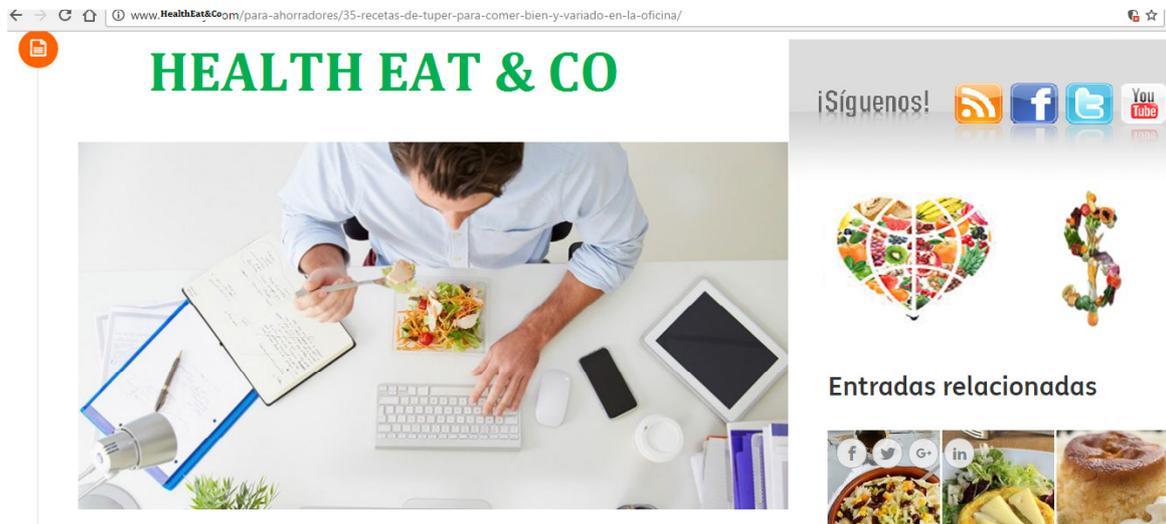
Por otro lado, nos apoyaremos en las redes sociales, concretamente **Facebook**, a través de banners y remarketing. Estas técnicas nos permiten estar continuamente visibles ya que van apareciendo en los dispositivos de los usuarios que hayan consultado nuestros sitios web a medida que sigan navegando por la red.

The image shows a screenshot of a Facebook profile for 'HEALTH EAT & CO'. The profile picture features a vibrant salad with the text 'qué va a almorzar' and the company name 'HEALTH EAT & CO'. The cover photo is a close-up of a salad. The profile information indicates the user lives in Santander. The main post is a collection of images related to healthy eating, including a list of 'Enemigos de la nutrición' (Nutrition Enemies) such as Salchichas, Gomas, and Tocino, and a table of 'Cúmulos de calcio bio-disponible' (Bio-available calcium clusters) per 100g, listing items like Espinaca (30 mg), Sésamo (800 mg), Chia (630 mg), and Alinca (250 mg).

Cúmulos de calcio bio-disponible cada 100 gr			
espinaca 30 mg	Sésamo 800 mg	Chia 630 mg	Alinca 250 mg
igluineas 10 mg	Frutos Secos 190 mg	Polvo de uva 100 mg	Nuez 80 mg

Enemigos de la nutrición		
SALCHICHAS	GOMAS	TOCINO
COMPLEMENTOS DE CALORÍAS	MUCHO CHILE	LOS IRAS CON ACEITE EXPLORADOS
DULCES O PROTÉINOS CON MUCHA AZÚCAR		

Crearemos una **página web** que tendrá el objetivo de dar a conocer a los usuarios que accedan a ella de los diferentes platos que estaremos ofreciendo en ese mismo momento en las diferentes máquinas. Es importante destacar que éstos son cambiantes, es decir, no siempre estarán los mismos. Asimismo, existirá una **app** para que los usuarios puedan descargarse de forma gratuita y poder acceder a través de la misma a los distintos platos y descuentos, al igual que por la web. Todas las máquinas dispondrán de un sistema de wifi limitado para hacer que este proceso no conlleve ningún coste de datos para el cliente.



EL SERVICIO POST VENTA

Los productos que vayan a caducar o lo que no hayan sido consumidos en el día anterior serán puestos a la venta en los próximos días, siempre y cuando no se sobrepase la fecha de caducidad, a unos **precios especiales**.

Nuestros clientes se podrán beneficiar de un **descuento en la próxima compra** siempre y cuando devuelvan los envases en cualquiera de nuestras máquinas. De esta manera estaremos ayudando al medioambiente y fomentaremos el reciclaje de los productos, a la vez que el usuario saldrá beneficiado económicamente.



El trato previo, durante y posterior a la venta de cualquier producto por parte de **"HEALTH EAT & CO"** es un factor fundamental para nuestra empresa ya que el cliente es la pieza clave de todo lo que realizamos.

