

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

En principio, para darnos a conocer, ya que somos una empresa nueva, haríamos una campaña publicitaria, por varios frentes:

Primero aprovecharemos el auge de las redes sociales y las facilidades que dan estas para que las empresas se publiciten. Teniendo en cuenta minimizar costes con este proceso.

Realizaremos degustaciones en las zonas céntricas de Logroño, Pamplona, Vitoria, Bilbao, San Sebastián, que será nuestra zona de negocio inicial. En ellas daremos pequeñas muestras de vino y productos gastronómicos de la zona y alta calidad, estuches con puritos, abanicos... Y muy importante, daríamos nuestra tarjeta de contacto a un montón de clientes potenciales. Con ello conseguimos atraer nuevos clientes del perfil que nos interesa, por poder adquisitivo y tener una agenda social que puede incluir la organización de un evento.

Una vez que un cliente haya contado con nosotros para la realización de un evento, le daremos la oportunidad de formar parte del Club para socios de Meprs Events. Gracias a ello se podrán beneficiar de descuentos en nuestros servicios y una revista mensual en dónde se refleja datos curiosos, novedades y próximos eventos que realizaremos.

Con todo ello, lo que queremos conseguir es que nuestros clientes se sientan queridos por nosotros y que nos interesamos por ellos.

¿Y cómo los haremos crecer?

Nuestra empresa cree que "la buena publicidad viene de un buen trabajo" y con ello la satisfacción del cliente.