

## 8º ACTIVIDADES CLAVE

- Fuente de ingresos: en relación a nuestros ingresos, que son la venta de nuestras bebidas, destacaremos el precio de estas. Nuestras consumiciones cuestan menos que el producto estándar de este tipo, que también se encontrará en los bares de alrededor, lo que creemos que es una primera motivación a la hora de atraer clientes. También hay que tener en cuenta la cantidad de ofertas que vamos a ofrecer según sea el día, la fiesta o el evento, así como la posibilidad de hacerse socio y contar con todavía más ventajas, visto así parece algo irrechazable para nuestros clientes, por lo que un parte fundamental será darse a conocer donde entrarán en juego los canales de comunicación:
  - Canales de comunicación: hoy en día el modo más fácil de acceso al cliente es internet, con una buena gestión en las redes sociales pretendemos hacer llegar al cliente la calidad y capacidad del pub, y una vez que vengan y les guste, que repitan, o a través de amigos, que se corra la voz de cómo es nuestro bar. Las redes estarán totalmente actualizadas y constantemente mandando eventos y ofertas para la satisfacción de nuestro cliente, también dispondremos de nuestra página web. Las relaciones públicas también ayudarán a esa interacción con el cliente, en una primera toma de contacto ayudando a la promoción del pub.
  - Relación con el cliente: como no puede ser de otra forma al cliente en el bar se le tratará de una forma cordial, intentándonos ganar su confianza, que se sienta como en casa. Con la posibilidad de interacción a través de las redes sociales y de la página web.
  - Ofertas: si hay una posible forma de diferenciación con el resto, son las ofertas.
- 
- Tickets de dos copas 7 euros
  - Cada 4 pintas , la 5 es gratis
  - Posibilidad de hacerse socio de forma gratuita, lo que conllevara que si viene con mucha frecuencia se le regalarán consumiciones
  - Ofertas concretas dependiendo del evento
  - Hora feliz (todo más barato)