

RELACIONES CON CLIENTES

En este componente debemos establecer de qué forma nos relacionamos con nuestros clientes.

- **¿Cómo vamos a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?**

Nuestros clientes siempre dispondrán de una atención rápida y eficaz, escucharemos sus dudas, sus sugerencias, así como se irá renovando la carta en relación al gusto de los clientes. Se pondrá un precio justo en relación a la calidad y al servicio de nuestros productos. Para la atracción de nuevos clientes nos basaremos en varias estrategias de marketing, por ejemplo, el Marketing de Recomendación, aprovecharemos el “boca a boca” (o “tweet a tweet”) en beneficio de nuestro proyecto, también usaremos redes sociales tipo Facebook, Instagram... donde la capacidad de difusión y viralización es brutal. Patrocinios, utilizaremos esta técnica, patrocinarnos con los famosos y famosas influencers y Youtubers.

E-mail Marketing, presentaremos productos, servicios o descuentos especiales a los consumidores y para la atracción de nuevos clientes al suscribirse a nuestras novedades, descuentos y promociones vía online.

Videomarketing y flyers, haremos videos que se podrán visualizar en redes sociales y en las televisiones de nuestro local promocionando así nuestros productos y se repartirán flyers, además de hacer una gran inauguración de apertura con degustaciones gratis para atraer clientela.