

4. Relación con los clientes

- Relación que estableceremos y mantendremos con cada uno de nuestros segmentos de clientes:

Debido al carácter social de la empresa, una relación directa y personal con los clientes será lo más apropiado. Los comerciales de Jaboleum contactarán directamente con los negocios a los que proveeremos; tiendas, casas rurales, y hoteles.

Asimismo, el obrador está abierto al público, al que se le ofrecerá vistas guiadas; los clientes podrán tener un contacto directo con nuestra manera de trabajar, y con nuestros trabajadores.

A pesar de no vender las pastillas en nuestros propios establecimientos, proporcionaremos un contacto relativamente directo a través de nuestro portal online y redes sociales (Instagram y Facebook); ya que los posibles clientes podrán mandarnos mensajes y emails.

En nuestra plataforma web (crearemos una página web o Wordpress) se informará sobre las características de nuestra empresa, así como de los puntos de venta (herbolarios, tiendas especializadas, y hoteles y casas rurales en los que se ofrecen productos Jaboleum) y de recogida de aceite.

- Relaciones establecidas

Nos encontramos en la fase inicial por lo cual no se han establecido relaciones aún. Si se podría considerar la realización de una encuesta para conocer si algunos negocios estarían interesados en Jaboleum.

Las redes sociales y nuestra página web nos permiten darnos a conocer a posibles clientes.

- Costes de las relaciones

Las relaciones online, redes sociales y plataforma online, son prácticamente gratuitas.

Uno de nuestros trabajadores viajará en ruta por el área, al que ofreceremos nuestros servicios, para recoger el aceite de los contenedores y los jabones usados en los hoteles; dándoles un nuevo uso. Este mismo empleado, durante su ruta, hará de comercial en los negocios a los que proveeremos con nuestros productos y se pondrá en contacto con ellos. Esto supone un coste mensual de 950€.

- Integración con el resto de nuestro modelo de negocio

Jaboleum propone un modelo de negocio revolucionario; en el que el cliente también se convierte en proveedor. Por un lado, los clientes de nuestros jabones en tiendas especializadas podrán conocer nuestros puntos de recogida más cercanos a ellos, pudiendo así colaborar con el reciclaje del aceite de cocina (materia prima).

Además, los establecimientos hosteleros a los que proveeremos jabones para sus huéspedes nos devolverán los jabones usados, que normalmente acabarían en la basura, que emplearemos como materia prima. Este jabón será esterilizado y derretido para ser



moldeado nuevamente. La esterilización se realizará a la vez que el fundido, en un horno a 160°C durante 2 horas, tiempo necesario para que vuelva a ser un producto sanitario.