

Relaciones con los clientes.

Adelantarse a los problemas.

Construiremos una relación leal y a largo plazo que necesitará una comunicación constante. Construiremos mecanismos de comunicación que permitan conocer la opinión de los consumidores para poder mejorar.

Anticipar clientes futuros y recurrentes.

Aplicar herramientas basadas en la relación con los clientes (CRM)

Ayudan a reunir información de los clientes.

- Seguimiento de si el mercado tiene éxito.
- Seguimiento de las relaciones con nuestros clientes.
- Información demográfica de los clientes.
- Información de si los clientes responden al material promocional.
- Información de si las campañas de marketing tienen éxito.

Aplicar un enfoque activo para anticipar lo que un usuario podría necesitar.

Por ejemplo, si un usuario compra pasta, recomendarle una salsa o una carne que pueda ir bien con ello, así comerá más variado y más cantidad de alimentos. Nos anticipamos para que le sea más fácil la compra de ese producto y además promocionamos una venta adicional.

Tener una visión clara de futuro.

Respuestas claras a preguntas importantes que puedan hacernos, eso definirá el futuro de nuestro negocio. Las respuestas están centradas en las finanzas y los usuarios. Ayudará también a nuestro negocio y a nuestro personal.

Preguntas importantes para nosotros:

- ¿Qué es lo que queremos para nuestros usuario?
Facilitar el día a día de personas que quieren comer sano, variado y equilibrado proporcionándoles menús sencillos y rápidos.
- ¿Qué tipo de usuario quiero?

Clientes con un estilo de vida saludable, que no tienen mucho tiempo para cocinar, tanto estudiantes como trabajadores.

- ¿Por qué existe nuestro negocio?
Porque nos hemos dado cuenta del problema que tienen muchas personas que quieren sano y no pueden. Los trabajadores y estudiantes independizados muchas veces no tienen más remedio que comprar comida precocinada o comer en sitios de comida rápida. Nuestro negocio permitirá que esas personas puedan tener un menú saludable, fácil y muy rápido de hacer.
- ¿Cómo puedo presentar esta visión a los empleados, clientes y accionistas?
Como algo para facilitar la vida de personas que no tienen tiempo para llevar una buena alimentación o una alimentación estructurada y ahorrarles tiempo mediante una compra online

Ser responsable.

Para conseguir clientes que repitan y sean leales, debemos ser responsables con las acciones de nuestra empresa.

- La responsabilidad empieza una vez el usuario se haya descargado nuestra aplicación. Daremos una imagen de la aplicación cuidada y estructurada, para que el usuario vea de forma clara el funcionamiento y no se vuelva loco y se canse de ella.
- Responsables de cualquier error. Si el usuario tiene algún problema con nuestra aplicación, resolverlo con él. Ofrecer descuentos si el problema ha sido más grave de lo normal. Mostrará integridad y responsabilidad.

Sé honesto con los clientes, usuarios y empleados.

Si un cliente pregunta por un error en un proyecto o cualquier tipo de duda o consulta, seremos honestos con él. Así será más probable que actúe de manera positiva.

No mentiremos a un cliente o usuario con el fin de obtener ventas. Esto no acabará en una buena relación en el futuro. Debemos pensar en lo que pasaría si la otra parte descubriera la verdad.

