

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Mantendremos una relación directa con los bares, restaurantes y supermercados, porque trataremos con ellos cara a cara, donde les explicaremos el funcionamiento del código de barras o QR que le asignaremos al final de cada carta del menú o en la etiqueta de precio de los supermercados.

Y otra relación indirecta con los consumidores que adquieren nuestra aplicación, es decir, a través de la descarga de la misma en su teléfono móvil. O la adquisición del servicio *Premium* de la aplicación para aquellos consumidores que deseen conocer la trayectoria completa del producto.

Con el *loyalty* lo que intentaremos es crear relaciones estables con los clientes y poder asegurar la repetición del uso de la aplicación, sobre todo lo utilizaremos a través del servicio *Premium*.

