

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación que mantenemos con los clientes será:

Sobre todo la relación **asistida personalmente**. Tenemos el local para recibirlos y definir un contrato para cada servicio. Pero también seremos nosotras las que iremos a buscar a clientes potenciales y darles a conocer nuestros productos y servicios.

Además tendremos contacto directo con el consumidor final, pues en la puesta en marcha del evento estaremos personalmente trabajando en la *Truck*.

Otra parte de la relación será de **autoservicio**. Mediante las redes sociales, de forma privada, porque podrán realizar un pedido de encargo para recoger ellos mismos en el local.

Y mantendremos una relación de **co-creación**. Gracias a esta relación, los clientes pueden interactuar con nosotras a través de estas redes sociales, pues nos hacen ser conocedoras de sus inquietudes, dudas, opiniones, críticas negativas y positivas, propuestas, necesidades, etc, para que podamos crecer e innovar con nuevas ideas y mejorar así el negocio. Y a su vez corresponderles en lo posible y estar siempre disponibles, por ejemplo, para que sepan que pueden contar con nosotras tanto para llevar a cabo esas mejoras o para dar razones de lo contrario o realizando sorteos

Para obtener un mejor *feedback* vamos a dar la posibilidad de que los clientes nos muestren su opinión en nuestras RRSS. Para incentivar la participación realizaremos sorteos entre todos aquellos que plasmen dicha opinión. Con todo esto conseguiremos que los clientes se sientan partícipes de nuestras acciones y estar más activas en RRSS consiguiendo así más seguidores y llegar a más gente.