



6.- RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Como factor principal de este proyecto nos centraremos en la atracción del cliente, su mantenimiento y la especial atención a hacerlo crecer. Estos tres puntos serán nuestro modo de trabajo:

Atraer nuevos clientes:

- Al ser comida personalizable, garantizamos la satisfacción de todos nuestros clientes sin importar edad, sexo, tendencia o necesidades, principio en el cual basaremos nuestra publicidad.
- El inicio de la cadena se realizará en zonas de interés público, como centros o calles comerciales, zona de oficinas, etc. para así asegurarnos el estar visibles ante el mayor número posible de personas.
- Ferias de alimentación innovadora y exposiciones sobre nutrición sana, saludable y ecológica.
- Se ofrecerán catas de platos y menús degustación que ayudarán a elegir lo que cada comensal desee.
- Diferentes ofertas: 3x2, 50% 2ª unidad, campañas de temporada, etc.
- Para empresas y asociaciones:
 - Comodidad en elección de platos diferentes.
 - Descuentos por: Volumen de comensales, frecuencia de asistencia al restaurante, número de compra de menús a domicilio de empresa, etc.
- No descartamos, en un plazo no muy largo, abrir nuevos restaurantes en centros comerciales, zonas de gran afluencia de público, etc., pero con prudencia, primero rentabilizaremos el primer local que abramos y después ya estará todo rodado.
- Seguro médico con cobertura de cualquier problema alimentario que pueda surgir relacionado con el consumo de nuestros platos.

Mantenerlos:

- Se hará entrega de una tarjeta de fidelización a cada cliente que nos permitirá hacerle un seguimiento personalizado.
- Realización de encuestas para conocer su grado de satisfacción con nuestro producto y sugerencias de mejora.
- Cada cierto tiempo, lanzaremos ofertas personalizadas que pueden interesar a nuestros clientes más fieles.
- En cada compra de menú, sea en restaurante o domicilio, se hará entrega de un cupón descuento para próxima compra.
- La gran variedad de tipos de comida, así como las múltiples opciones de personalización, evitarán que el cliente se sienta en una “rutina alimentaria” si frecuenta a menudo nuestro local.



Hacerlos crecer:

- Ofreceremos bonos de comida que puedan resultar interesantes al consumidor para asegurarnos que vuelva.
- Haremos entrega de tarjetas de cliente regular para los más habituales con unas condiciones especiales para ellos.
- Ofreceremos descuentos para los clientes que nos traigan a otras personas interesadas en nuestro producto.
- Bonos semanales, quincenales y mensuales con grandes descuentos.
- Como factor añadido, se incluirá un buzón de sugerencias, tanto físico como online, con el objetivo de analizar e implantar nuevas mejoras a demanda de nuestros consumidores.



Relaciones