

# RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación entre empresa y cliente en nuestro modelo de negocio es esencial, son el corazón de cualquier modelo de negocio ya que sin ellos ninguna empresa puede sobrevivir. En nuestro caso la relación establecida con el cliente será de tipo personal y automatizado. Por lo tanto la llevaremos a cabo de distintas maneras.

En primer lugar, al igual que cualquier tipo de restaurante daremos un **servicio personal**. Para ello alquilaremos un local

que aunque en un principio pueda parecer bastante costoso para los ingresos con los que contamos, creemos que será bastante rentable en un futuro no muy lejano debido al proceso de rehabilitación dada en esa zona. En el atenderemos a nuestros clientes de forma plenamente directa.

En segundo lugar, ofreceremos un servicio automatizado y esto lo llevaremos a cabo de diversas formas. Por una parte daremos este servicio de forma pasiva dándonos a publicar

en plataformas de reparto de comida a domicilio como puede ser el ejemplo de Just-Eat. Por otra parte, estableceremos estas relaciones de una manera activa en la red, creando nuestra propia página web en ella daremos a conocer información de nuestro menú como por ejemplo la procedencia de nuestra materias primas, quienes somos y cuál es nuestra filosofía como restaurante, nuestra localización así como la reserva de mesas.

