

## RELACION CON LOS CLIENTES:



Se pretende crear una relación personalizada con los clientes para conseguir su fidelización.

### RELACIÓN DIRECTA:

Para ello, crearemos un nuevo sistema de puntos: Con cada consumición “ecológica” que el cliente solicite, entrará en una lista, la cual, dependiendo del coste de dicha comida le otorgará una determinada cantidad de puntos, los cuales servirán al cliente para, acumuladas ciertas cantidades de estos, entren en una elección gratuita de un producto para su consumición. Los productos que podrá elegir vendrán reflejados en una lista en función de la cantidad de puntos necesarios para hacer efectiva dicha operación.

### PÁGINA WEB:

Para ello, los consumidores podrán acceder a nuestra página web para informarse de nuestros productos y de nuestra empresa.

### APLICACIÓN DE MÓVIL:

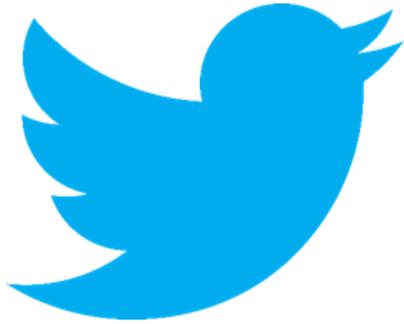
Se trata de conseguir una sensación de cercanía llevando a cabo envíos a domicilio a través de nuestra aplicación realizando pedidos en colaboración con empresas con una cierta reputación desde el punto de vista del cliente y la presencia que tendrá nuestra empresa en todos los rincones de las ciudades en diferentes intervalos de tiempo.

También a través de nuestra aplicación se podrá saber la localización exacta de nuestro autobús.

### REDES SOCIALES:

También los clientes estarán informados y podrán participar en diferentes ofertas y concursos mediante la promoción en nuestras redes sociales.

(Instagram, Facebook, Twitter)



*Instagram*



- El cliente se lleva un muñeco del videojuego al llegar a 10 euros de consumición.
- Posibilidad de celebrar cumpleaños de manera original.