

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Nos relacionaremos con nuestros clientes a través de una página web, donde el cliente podrá observar el menú semanal o través del propio restaurante, donde podrán venir para informarse sobre cualquier cosa que quieran saber a cerca de nuestro negocio.

Estaremos también presentes en redes sociales con el propósito de generar presencia e ir posicionándonos en el mercado. Así mismo, ofrecemos cupones de descuento y paquetes en los primeros meses como estrategia de penetración de mercado.

La cercanía con los consumidores y su satisfacción, son las principales características que nuestro restaurante busca para lograr tener relaciones profundas y duraderas que permitan crear un lazo sólido, por lo que es indispensable contar con personal de trato amable y cercano al consumidor y que entregue buen servicio, de manera que cada atención sea una experiencia positiva y agradable, que invite a los clientes a regresar no sólo por la excelente calidad de los productos en venta, sino que también por la calidad de la atención.

Nuestro restaurante necesita buscar y conseguir clientes con quienes pueda establecer relaciones a largo plazo, para lo cual se realizarán, periódicamente, eventos como degustaciones de los productos, de manera que no sólo pueda atraer más clientes, sino conocer sus preferencias. Así también contaremos con una página en Facebook, donde promocionaremos los productos y ofertas, de manera que los clientes y consumidores puedan hacer seguimiento de la oferta disponible.