

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Si nos paramos a hablar de “Cook it” y sus relaciones con los clientes, está bastante claro que nuestra empresa tiene gran parte de **asistencia personal**, esto se puede ver en la manera en la que nuestra empresa se atiene a los gustos del consumidor. Por otro lado, nuestra empresa también tiene **autoservicio**, es decir, ya que nuestra empresa cuenta con unas ayudas que hay impuestas en la aplicación de “Cook it”, de estas ayudas se puede servir el cliente para realizar el plato que desee. Además de eso, esta idea está muy relacionada con la relación de **servicios automáticos** ya que, este tipo de relación combina una forma más sofisticada de autoservicio con procesos automáticos.



Una **relación de comunidades** facilitaría mucho el funcionamiento de la app puesto que los clientes podrían intercambiar dudas e ideas para acelerar su progreso. Por último, la idea de añadir la **creación colectiva** en nuestra empresa está presente, los clientes podrían crear sus propios platos y ayudados de la relación de comunidades podrían establecer un ámbito para desempeñar dichas ideas y conceptos.