

Relaciones con los clientes:

La relación que un negocio mantenga con sus clientes consideramos que es factor fundamental para que una empresa tenga viabilidad. No se trata de ofertar lo mejor sino de que los clientes lo perciban como tal.

Por eso nuestro esfuerzo como empresarios se centrará en captar y satisfacer los deseos de los clientes. Para la

CAPTACIÓN DE CLIENTES:

1.- Damos marca a nuestra idea de negocio ALTERNAFOOD

2.- Creamos una página web donde aparece: localización, horarios, teléfono de contacto, reservas por internet, precio medio, cultura evocada por día, valoración de los clientes...

3.- Nos anunciaremos en webs como TripAdvisor y Oferplan para darnos a conocer en páginas turísticas.

4.-Las redes sociales: Facebook Adds, permite tener una audiencia social muy amplia rápidamente, Twitter nos permite comunicar a los clientes todas las últimas novedades que introduzcamos, que tanto gusta a los clientes e Instagram nos ayuda a atraer al cliente con imágenes.

Como no podemos olvidar, el establecimiento contará con wifi gratuita

SATISFACER SUS NECESIDADES

Primero: Queremos que nuestro establecimiento les permita disfrutar de una experiencia única a través del entorno virtual y sensorial que se les ofrece. Queremos que sea un sitio donde la gente se sienta lo más a gusto posible y que ello les lleve a querer volver a nuestro local. Trataremos a los clientes habituales de una manera cercana para crear un vínculo de confianza entre ambos. Todos los socios no solemos tener problemas para establecer lazos con la gente. Para ello crearemos un formulario de suscripción en nuestra web, y nos comunicaremos de manera semanal o mensual con los clientes que se han registrado voluntariamente. Es decir, no nos relacionaremos a través de spam porque ello significa que no han dado su consentimiento. Respetaremos en todo momento la relación que los clientes deseen mantener con nosotros.

Pero, tampoco, queremos dejar de prestar atención a nuestros clientes esporádicos que en muchas ocasiones serán turistas y que por tanto no regresarán a nuestro establecimiento. Pero si pueden contribuir a nuestro buen hacer valorándonos en las páginas webs de gastronomía, un aspecto esencial hoy en día y recomendándonos a sus amigos.

Segundo: No haremos uso del servicio a domicilio pese a que sea un canal de distribución en auge ya que nuestro objetivo no solo es ofrecer unos alimentos a nuestros clientes, sino que queremos que vivan una experiencia completamente nueva y para ello es necesario que acudan a nuestro establecimiento. Esto es indispensable puesto que una gran parte de la experiencia se basa en los medios audiovisuales instalados en el establecimiento y la experiencia sensorial que estos otorgan.

Siempre que el plato lo permita tendremos en cuenta a veganos, celíacos y otras intolerancias... Y en el caso de que alguno de nuestros productos contenga algo que pueda ir en contra de lo anteriormente nombrado lo señalaremos en nuestras cartas.