

## 6.RELACIONES CON CLIENTES

**L**a relación de la empresa con nuestros clientes será vital para poder fidelizar a los clientes y crear un vínculo personal. Atenderemos a nuestros clientes en nuestra oficina que se llama “Hocico” mostrándoles así nuestro establecimiento donde tendremos a los perros.



El tipo de relación con nuestros clientes será de manera directa. Ya que contactará personalmente con nosotros, los empleados de “Hocico”, por teléfono o cara a cara.

Tendremos dos tipos de vínculos con el consumidor. En primer lugar, la transaccional, los clientes que consumen de manera esporádica nuestro servicio. Por este motivo, tendremos que crear una necesidad para que se conviertan en clientes a largo plazo y fieles, es decir, consumidores habituales.

Para ello, crearemos promociones y tarjetas de descuento para establecer una relación más familiar y estrecha:

- 🕒 **Promociones de vales descuento:** cumpleaños de la mascota, cumpleaños del dueño.
  
- 🕒 **Tarjeta de fidelidad:** por cada 15 servicios prestados, regalaremos una bolsa de pienso y un día entero de alojamiento a la mascota.

- ⌚ Dependiendo las horas en las que el can esté en nuestro recinto, el cliente irá acumulando puntos. Los clientes podrán optar a diferentes regalos de nuestra tienda.



En resumen, estas estrategias serán creadas con el fin de poder conseguir los clientes y fidelizarlos, de esta manera tanto consumidor como empresa estaremos satisfechos.

Hocio