



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación con el cliente se define **cómo vas a atraer, preservar e incrementar tu cartera de clientes.**

Por un lado, habrá que hablar de las distintas relaciones con los clientes.

Veremos de qué manera se va a relacionar nuestra propuesta de valor con nuestro segmento de mercado. Estas son algunas de las opciones más comunes que se nos pueden presentar:

- **Personal** a través de una comunicación directa, por ejemplo: cara a cara o por vía telefónica o con nuestro servicio a domicilio.
- **A distancia** sería cuando se establece una comunicación indirecta, con el uso recursos tecnológicos como e-mail, mensajes, contacto por redes sociales.
- **Automatizada** se emula la atención directa al cliente con base en un proceso automatizado, por lo general utilizando herramientas informáticas.
- **Individualizada** se ofrece servicio particular o exclusivo a los clientes. A nuestros mayores se les ofrecerá un servicio individual y exclusivo, distinto del servicio individual general que realizamos.
- **Colectiva** se brinda atención a un grupo de clientes o comunidad. En este a personas con alergias o intolerancias alimenticias o con algún tipo de alimentación preferente.

Para nosotros la relación con nuestros clientes es fundamental, sobre todo por el hecho de nuestra cercanía a ellos como requiere el servicio del restaurante. Por esto, hablaremos de cómo es nuestro contacto con ellos y como logramos una confianza y satisfacción en ellos y en los futuros clientes que atraeremos.

Entre Nos Catering es una empresa con una gran labor social que mira siempre por el bien común; es por ello, que nuestra relación con nuestros comensales no debe ser menos y se tiene siempre como objetivo mantenerlos satisfechos y a gusto en nuestro proyecto.



Nuestros clientes más fieles y que más nos visitan gozan de un excelente trato en cuanto al servicio en el propio local como nuestros servicios de recogida y a domicilio. Siempre le daremos fidelidad ya que, gracias a su ayuda y confianza en nosotros, es posible que el proyecto salga adelante.

Para todos aquellos futuros comensales, que queremos que formen parte de esta idea, les haremos ver cómo funcionan nuestros servicios, las ventajas que ofrecemos respecto a otros y todo lo que nos hace diferentes al resto. Nuestro trato será personal hacia ellos para poder tener una relación adecuada y cercana. Para ello debemos conocer los rangos en los que se dividen nuestros clientes y como se identifican respecto a nuestro trabajo.

La relación con nuestros comensales se basará:

1. En tener un **trato cercano y personal** a ellos con el objetivo de facilitar nuestros servicios y forma de actuar con cada uno y poder tener en cuenta sus gustos y opiniones para mejorar siempre.
2. Fomentarles una **confianza hacia el equipo de trabajadores** del proyecto también será uno de nuestros objetivos ya que la confianza es una base fundamental para cualquier tipo de relación y en la nuestra con ellos no faltará confianza.
3. Los **precios** de nuestros productos serán **asequibles** a rentas bajas, medias y altas. Además de la obtención de descuentos, y ofertas. Ya que pasamos por situaciones difíciles y lo importante además del beneficio es el beneficio común. Todos ganamos con precios como los nuestros.



4. Por último, tendremos una gran **variedad de menús** que podrán complacer a todo tipo de clientes, a los que tengas unos gustos específicos, los que tengan alergias, o alguna preferencia alimentaria.



En relación a cómo **conseguir a los clientes**, utilizaremos una serie de estrategias de marketing como materiales publicitarios del catering, carteles, redes sociales y muestras gratis. Una publicidad de modo general y un trato personal desde el primer momento.

Para mantener clientes, nuestra base estará en la confianza y en la satisfacción completa de sus necesidades. Además, todos aquellos que sean clientes cuentan con una serie de descuentos y ventajas a la hora de prestar de nuestros servicios.

Para aumentar clientes, contaremos con una serie de ampliaciones en cuento a nuestro trato con los clientes y nuestros servicios requiere, como distintos tipos de platos, mayor variedad y mejores servicios a domicilio, además de una ampliación de descuentos.

