

6. RELACIÓN CON EL CLIENTE

1-Detallar qué acciones se llevarán a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta.

Dar la confianza de que nuestro producto tendrá siempre los estándares preestablecidos, dando una seguridad al cliente que solo se logra con la confianza y el tiempo a medio y largo plazo. Es muy importante el cuidado de nuestros clientes para que se sientan cómodos, es la base de todo, esta seguridad es una prioridad por lo que nos esforzamos en afianzar esta confianza todo el tiempo y comprometernos con unos precios justos del producto, en este caso los huevos producidos siendo viable y aceptable para ambas partes, consumidor y productor.

2-Establecer cómo pretendemos integrar al cliente en nuestro modelo de negocio (por ejemplo creando suscripciones, asociaciones, etc).

Para lograr ingresar y mantener cliente lo importante es que se sienta seguro y acogido, aportándole alguna oferta por ejemplo una tarjeta de acumulación de huevos comprados que al ser llenada será válida para una docena de estos a un precio reducido, otra manera que creemos viable es la relación directa con el cliente, que tengan la capacidad de conocer nuestra empresa, los animales y los productos aportándoles nuestro teléfono de contacto y nuestra página web con toda la información que veamos importante buscando también que de ambas maneras puedan realizar sus cuestiones para que sean respondidas de la manera mas efectiva y rápida.