

En cuanto a las relaciones con los clientes, son de diferentes tipos:

Por una parte, será de autoservicio para aquellos que decidan comprar nuestros productos a través de la página web y presencialmente. Aún así, tendremos disponible asistencia personal presencial o a través de un número de teléfono para aquellos particulares y empresas que tengan preguntas respecto a los productos.

Para mantener unido al cliente particular a nuestra propuesta, lanzaremos en nuestra página web ofertas periódicas. Por ejemplo, regalar una muestra de flores deshidratadas para infusiones al hacer un gasto mínimo de una cantidad determinada.

La relación con el resto de clientes (supermercados, hoteles, coctelerías y productores de cestas ecológicas) se hace mediante asistencia personal presencial en el momento de establecer la relación comercial y después puede ser tanto presencial como telefónica o vía email. El primer contacto es muy importante ya que con este tipo de clientes las ventas en principio no serán puntuales sino recurrentes y de notable volumen. Por ello, es imprescindible reunirse y dejar clara tanto la relación comercial como los aspectos relacionados con nuestros productos.

Para mantener ligados a este tipo de clientes se hacen descuentos por volumen y/o se regala periódicamente una muestra de algún producto que no haya probado antes para darlos a conocer.

En el caso de los productores de cestas ecológicas, no se hará ningún tipo de descuento u oferta. Para integrarlos en nuestra propuesta se defiende que tenemos la misma idea basada en una producción de alimento ecológico y local además de la innovación que suponen nuestros productos. Por otra parte, garantizamos poder incluir nuestros productos en las cestas durante todo el año ya sea en un formato u otro.