

Relaciones con los clientes

Es esencial conseguir captar la atención de los clientes, retener los que ya se tengan y, al final, aumentar las ventas. Para ello SanseBissen tendrá una relación directa con los clientes, es decir, nosotros estaremos a su disposición en caso de reclamaciones, sugerencias, preguntas o cualquier otra cuestión. Los clientes son el “seguro de vida” de la empresa, por lo que es esencial mantener una muy buena relación con ellos.

Primeramente, nuestros logos grandes y vistosos, nuestros carteles informativos, nuestros “roll-ups” y nuestros puntos de venta estratégicos, serán una gran ayuda para captar nuevos clientes. Además, influencers como las “Sisters” nos ayudarán a publicitar la comida en Instagram. Nuestras cuentas de TikTok e Instagram, por su parte, también nos ayudarán a la hora de buscar clientela, informar y entretener con datos curiosos.

Por un lado, queremos ser abiertos y atentos con ellos, mediante un trato personal en los puestos y teniendo siempre una actitud abierta en caso de que los clientes necesiten algo.

Por otro lado, en nuestra página web aparecerá todo tipo de información para que se nos pueda conocer mejor y contactar con nosotros/as: tendremos un link para valorar la empresa en un formulario, una dirección de correo electrónico para sugerencias, preguntas o reclamaciones y un número de teléfono para la atención al cliente más directa y personalizada. A esta página web se tendrá acceso también desde nuestras cuentas en redes sociales.

Además, procuraremos mantener la lealtad de los clientes por medio de nuestros “folletos sorpresa” como incentivo. Pero también nuestra calidad y nuestra innovación en el sector serán de gran ayuda.

Una vez conseguidos nuevos clientes y su lealtad, podremos aumentar las ventas.