

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

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

Acciones que llevaremos a cabo para que los clientes se mantengan ligados a nuestra propuesta:

Acciones desde nuestro proyecto:

- Realizar auzolanes para estrechar relaciones y que los clientes se sientan parte del proyecto.
- Organizar conciertos con Ehekolektiboko en el baserri. Para que la explotación además de fuente de alimento sea fuente de reunión y ocio, estrechando lazos.
- Organización de eventos de degustación de productos con otras explotaciones, a parte animar el cotarro y ganar dineros, unimos fuerzas con las explotaciones de la zona. Por ejemplo, la feria del tomate.
- celebrar el aniversario del proyecto con los clientes y la gente del pueblo.

Participación regional:

- tomar parte activa en cuestiones diversas que incumben al pueblo (veredas, concejos, actividades culturales y políticas,...) para ser parte de la comunidad del pueblo y

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

Nuestro plan para conseguir clientes habituales es ofertar propuesta de asociación al proyecto pagando una cuantía anual (baja), beneficiándose el cliente en ciertos plusos como descuentos en productos y actividades como comidas populares gratuitas en el caserío. No nos costaría dinero ya que lo aporta el socio y conseguimos crear clientes habituales.