

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación que vamos a tener con nuestros clientes es **personal**, es decir, vamos a dirigirnos directamente a ellos. Elegimos tener una relación personal para que los clientes tengan un trato más humano y personalizado con la empresa, con el objetivo de satisfacer al máximo necesidades más específicas. Además, en nuestro restaurante ofreceremos unos dispositivos de **autoservicio** para que el cliente pueda elegir su menú sin la necesidad de ser atendido por un trabajador

Además, llevaremos a cabo varias estrategias de marketing para aumentar el número de clientes, retener a los existentes y aumentar el número de ventas:

- **LA PUBLICIDAD:** utilizando las RRSS, contactaremos con una influencer de Burgos para que venga a conocer nuestra empresa y, si sale satisfecha, pagarla una cantidad de dinero para que nos promocioe a través de Instagram. Como consecuencia, llegaremos al público joven de Burgos que la siga y podremos ir aumentando el número de clientes.
- **PROMOCIÓN DE VENTAS:** una actividad comercial que realizaremos será la de promocionar un menú especial en el que incluiremos una papeleta, dicha persona entrará automáticamente en un sorteo que tendrá como premio un vale de descuento del 60 % en su siguiente consumo. Los sorteos se harán mensualmente.
- **EL MERCHANDISING:** para que las personas que vayan a nuestras actividades sean incitadas a consumir en nuestro restaurante, haremos que el acceso a dichas actividades sea atravesando el restaurante. Así, de una forma u otra, acabarán quedándose. Además, una manera de que pasen más clientes por día será establecer una zona fácilmente visible en la que haya una barra con taburetes, incitando al consumo rápido. En la entrada, los menús que más interés en vender serán expuestos con mayor tamaño que el resto e incluirán mensajes que hagan pensar que están arrasando.