

RELACIÓN CON EL CONSUMIDOR

La relación con el cliente es fundamental, es la parte que va a llevar a cualquiera a querer comprar el producto que se le ofrece. En nuestro caso, la relación con el comprador será online, concretamente a través de una APP de creación propia. Hemos decidido vender nuestros productos a través de esta ya que consideramos que hoy en día las plataformas online tienen mucho éxito debido a su fácil accesibilidad para todo el mundo, por lo que todo el que quiera descargarse la app podrá (sin ningún tipo de coste previo). Se puede llegar a sostener una relación cercana a través de estas plataformas ya que todo se muestra como un proyecto utópico en el que el cliente va a querer invertir al verlo. Además contamos con que los compradores online son cada vez más diversos y de todas las clases o edades, por lo que sostener una aplicación fácil para todo público no será un problema.

Desde ECOCOME, queremos fomentar un ambiente de confianza en el que nuestros consumidores se sientan agusto y atendidos en todo momento, hasta el punto de que por voluntad propia sean fieles a la compañía. A continuación una serie de ideas que ejecutaremos para poder incrementar la mejor relación.

- Una iniciativa es, que desde el momento en el que se registre una persona como usuario en la APP, por cada pack que compre, se le otorgarán unos puntos que se canjearán en el futuro por recetas o incluso postres gratis.

- Otra idea es, que de cara a los packs mensuales, se otorguen más beneficios a los consumidores de estos (aparte de la ventaja económica). Y para esto se les personalizará una bolsa de tela con el nombre o diseño de su elección para recibir los packs en ella y sean visualmente más atractivos.
- Por otro lado, para premiar la fidelidad de la clientela, se van a ir otorgando beneficios periódicos. En estos se incluirá, al cumplir un año de la compra de packs mensuales, contar con un porcentaje de descuento a partir de ese momento, que se podrá compartir con los conocidos en su primera compra.
- La última idea para esta primera fase se presenta como una iniciativa para otorgar obsequios en las ocasiones especiales como el cumpleaños (pack para cocinar una tarta) o la navidad (caja de navidad con embutido y vino).