

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

-Detallar que acciones llevaremos a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta

Se le dará al cliente al realizar su segunda compra un 10% de descuento y si el usuario pasa de una cierta cantidad de dinero este recibirá alguna cierta cantidad de té gratuitamente. A su vez, si este traspase X cantidad de dinero él envió le saldrá gratis. A parte, cada semana se descubrirán nuevas ofertas y también nuevos tipos de té.

-Describir como implicamos al cliente en el modelo de negocio

En tomaTÉ se implica muy directamente al consumidor, ya que este elije al 100% el té que quiere y que le gustaría tomar.