



RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado hablaremos de cómo hemos captado nuestros clientes y de la relación que tenemos con ello, de los medios utilizados para aumentarlos y fidelizarlos.

Debido a que en Stray Bowling queremos conseguir que sobre todo la gente joven socialice más y deje un poco de lado el estar en casa delante de dispositivos móviles, como las pantalla y ordenadores, pensamos que la mejor manera es cuidando nuestra relación con el cliente lo máximo posible.

Para poder conseguir nuevos clientes consideramos fundamental mostrarles nuestra propuesta, no solo en cuanto actividades que ofrecemos, sino también a servicios o actividades colaterales. Para ello vamos a darles un trato personalizado para poder establecer una relación adecuada con los clientes, que nos permita conocer muy bien las características de nuestro segmento de clientes y en qué medida se identifica con nuestra propuesta.

Hay varios tipos de relaciones que se pueden establecer con los clientes, y lo haremos de la siguiente manera:

- Tendremos una sección en el establecimiento donde los clientes pueden dar su opinión para poder hacer mejoras y acercar más nuestros servicios a sus gustos.
- Ofreciendo recompensas a los ganadores de puntuación al mes.
- Organizando torneos con premios y espectadores, cada 15 días.
- Repartiremos cenas en el local o para llevar.
- Pondremos a disposición una parte del local que pueda ser reservada con anticipación, para reuniones como fiestas de cumpleaños, con amigos o familiares.
- Tendremos una zona aparte del local, dirigida y ambientada para niños pequeños con la función de una guardería, ya que, en muchos casos, muchas personas no pueden asistir por cuidar de ellos en casa.

- Finalmente, para que la relación con los clientes no se desgaste y para fomentar su asistencia, repartiremos bonos y realizaremos un sistema de puntos para conseguir partidas gratis.