

Nuestra empresa realizaría diversas acciones para obtener clientes de manera regular, fácil y sencilla:

- Mantener un estrecho contacto con las empresas que nos hacen tener constancia de las cancelaciones de las bodas. Trataremos de mantener unas relaciones amistosas y de manera regular ya que, sin ellos, no podríamos adquirir boda alguna. Resumidamente, ellos son el pilar fundamental para llevar a cabo la obtención de recursos (en este caso la boda que vamos a ofrecer al cliente).
- Una actualización diaria de nuestros contenidos en plataformas como las redes sociales. En nuestra cuenta de Instagram por ejemplo, trataremos de tener un perfil sencillo y atractivo para el cliente y con algún ejemplo del servicio que proporcionamos. Así se harán una idea de cómo funciona el proceso, las posibilidades de contratar servicios extra...
- Siempre mantener una calidad, ya que permitiría que las parejas salgan satisfechas y por ello nos recomienden a otras personas y estas a su vez a otras. Esa es otra de las estrategias para llegar a atraer a más clientes a la empresa, la recomendación. Por ello también existirán ventajas para quienes nos recomienden a sus amigos o familiares y a los recomendados, por supuesto.
- Dotar siempre al cliente de la información que necesita, impedir retrasos, evitar las contestaciones ajenas a un carácter cortés. Esto dañaría la imagen de Switch Your Wedding y, como es lógico, muchas personas podrían descartarnos como alternativa para celebrar su boda de manera rápida.



- Además, añadiremos servicios extra como las despedidas de soltero. De esta manera los clientes no tendrían que organizarlo por sí mismos. Celebraciones nocturnas por

ambas partes y reserva de lugares aptos para ello. Preparación de aperitivos y bebidas. Recuento de plazas para las personas invitadas que deseen asistir.

- Aparte del intercambio de información que realizaremos con la otra empresa, llevaremos a cabo una serie de anuncios publicitarios, sobre todo en redes sociales y en los periódicos que son los medios por los que más o menos se mueve nuestro segmento de clientes, No podemos olvidarnos de medios como la radio, o los pósters cuya difusión sería apta en lugares públicos.
- Nos centraremos en que el cliente siempre obtenga lo que tenía previsto, sin cambiar sus planes o retrasarlos, ya que esto genera una desconfianza hacia la empresa. Frecuentemente los clientes tienden a pensar que los responsables no tienen la capacidad de mantener la situación bajo control, y que por ello se realizan acciones no sujetas al plan desde un principio de manera disimulada.
- Finalmente, el tiempo y precio. Ofrecemos una boda rápida y económica, por el contrario, si los clientes decidieran organizar el evento por su cuenta les llevaría mucho más trabajo y dinero. Facilitamos la organización, la búsqueda de empresas cualificadas para ello y todo lo necesario para que ello se dé en el momento apropiado, deseado.