



Ahorro de Materiales Reutilizables

MONTE ERETZA KALEA, 3,
48003 BILBAO, BIZKAIA

Tel: +34687213422

Correo: amr.preguntas@gmail.com

Página web: <https://sites.google.com/view/amr-eu>

Instagram: @amr_eur

Twitter: @amr_europa

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Debido al tipo de proceso que llevamos a cabo en nuestra empresa, la relación que debemos tener con nuestros clientes es una **asistencia individualizada**. Esto se debe a que interactuamos con el cliente durante todo el proceso, desde la recogida del residuo hasta la producción de biocombustible, directamente, ya sea por teléfono, correo electrónico o de manera presencial. Además, la página web que tenemos disponible nos ayuda a mantener contacto continuo con los clientes mediante una **relación digital**, 365 días y 24 horas durante todo el año.

En cuanto a la participación de los clientes en nuestra empresa, AMR tiene **diversas formas de involucrar al cliente en el proyecto** y que, de esa forma, se mantenga ligado a nuestra propuesta:

- Para empezar, nuestro modelo de negocio puede ser atractivo y llamativo para muchas empresas, ya que podrían sacar beneficios de su implicación en AMR como un **mejor posicionamiento** en la causa contra la contaminación y el cambio climático.
- Otra de las razones por las que los clientes querrían formar parte del servicio se debe al **beneficio económico** que pueden lograr sólo mediante la recolección de los posos de café que producen los establecimientos hosteleros a la hora de repartirles el café y la distribución de estos residuos a nuestro almacén. Parte del beneficio, más específicamente un 2%, que AMR logra al vender los residuos de café a la refinería para la producción de biocombustible se lo quedan los clientes. Este es un gran aliciente para fomentar la participación de los clientes porque, aunque tienen que pagar una cuota mensual, siempre consiguen un beneficio económico del proceso.
- Por último, AMR puede captar clientes por la **confianza que transmite**. Esta confianza la logramos por la utilidad y sostenibilidad que tiene nuestro servicio hoy en día debido al cambio climático y a la crisis de materias primas, como ya comentamos anteriormente. Además, al conseguir atraer a clientes que son importantes dentro de las productoras de café como pueden ser Baqué o Fortaleza, otras empresas del sector (Nespresso/Nestlé) podrían estar interesadas en AMR.

