

6. RELACIONES CON EL CLIENTE

A nuestros clientes, buscamos ofrecerles una relación de asistencia personal exclusiva a cada cliente. Es decir, que cada cliente tenga esa atención cara a cara exclusiva con uno de nuestros trabajadores profesionales.

Queremos que, al salir de nuestro establecimiento/ servicios o productos, salgan con una sonrisa y un feedback positivo. Con ganas de querer volver y sobre todo, de querer volver acompañado.

Además, tenemos uso gratuito de nuestra página web en donde ofrecemos la misma calidad y cantidad de productos que en nuestra tienda física. De esta manera, nuestros clientes más lejanos tienen la posibilidad de obtener esos productos sin necesidad de desplazamiento ni gastos de envío excesivos.

En nuestro bar, una de nuestras diferenciaciones es la interacción con cada cliente que tenemos. Con esto quiere decir que, nos presentamos, nos interesamos por lo que busca, por sus metas y objetivos... De esta manera, les generamos más confianza y más seguridad de nuestros servicios.



Otro punto a destacar, quisimos crear una serie de clientes/socios VIPS. Aquellos clientes que consuman nuestros productos o utilicen nuestros servicios de manera frecuente, se convertirán en VIPS.

Es una manera de agradecer la confianza puesta en nosotros , ofreciéndoles unos productos extra por un coste muy bajo y servicio VIP de manera gratuita. Se puede decir que es una estrategia para fidelizar a los socios más consumistas de nuestro establecimiento.

También, se les premiará de distinta manera los clientes VIP ONLINE. Con productos extra por un coste muy bajo, en nuestra página tendrán un apartado aparte para uso exclusivo. Se les dará la posibilidad de obtener de manera gratuita a elegir entre una mochila o riñonera exclusiva de nuestra marca.

Por otro lado, para captar la atención de los nuevos clientes a nuestro modelo de negocio quisimos crear unos cupones de descuento en su primera compra (tanto online como físicamente).