

## RELACION CON CLIENTES

Es esencial que definamos con claridad el tipo de relación que deseamos que nuestra empresa establezca con nuestros clientes. El tipo de relación que mantendremos está definido en función de la segmentación de mercado que hemos realizado:

### 1. Usuarios que demandan un puesto-cocina en alquiler dentro de nuestro Centro de Empresas Vivero “Oviedo Fusión”. Es nuestro segmento principal de mercado.

Por una parte, con esta propuesta como centro de empresas “vivero” se mantendría una relación de **tipo personal y cara a cara**, puesto que entre los objetivos del **Centro de Empresas** se encuentran:

- La representación, defensa y promoción de los intereses de nuestros emprendedores.
- La programación de acciones dirigidas a una mejora de la competitividad de las empresas alojadas en nuestras instalaciones.
- La organización de una labor formativa, de promoción y asesoramiento constante.

El **Centro de Empresas Vivero “Oviedo Fusión”** ofrece a sus emprendedores:

- Semillero de proyectos, poniendo a su disposición estos espacios físicos (cocinas modulares equipadas) además de servicios comunes e infraestructuras materiales ya descritos en el punto de la propuesta de valor.
- Además, pretende **fidelizar y mantener** a los emprendedores que se encuentren en este espacio ofreciendo asesoramiento empresarial mediante acciones de formación y tutoría de acompañamiento durante todo el proceso que abarca desde la definición de su idea de negocio, la elaboración de un plan de empresa, la financiación, ayudas, recursos, organismos que pueden ayudarles...

Por otra parte, también se mantiene una **relación de tipo online**, ya que este Centro de Empresas Vivero “Oviedo Fusión”, ofrece apoyo para la transformación digital. Oviedo Fusión, estaría adherido a la Red de **Centros SAT (Red de Centros de Acompañamiento Tecnológico e Innovación para el Desarrollo Económico de Asturias)**. Ofreciendo a estos emprendedores ayuda para su proceso de transformación digital:

- **Facilitaría a los emprendedores los conocimientos para la elección e implantación de herramientas tecnológicas que les ayuden a mejorar sus procesos de negocio (programas o aplicaciones para la gestión de stocks, comunicación con proveedores, promoción de su negocio, etc).**

La Red de Centros SAT, está gestionada por el **Centro Tecnológico CTIC**, está integrada por 10 centros físicos alojados en otros tantos Centros de Empresas, desde los que se da cobertura a toda la geografía asturiana.

2. En cuanto al tipo de relación del emprendedor/a en su puesto de cocina y respecto a su cliente, es de tipo personal cara a cara también. Este tipo de puestos les permitiría un trato muy personalizado explicando a cara a cara su menú, les permitiría innovar en productos y desarrollar habilidades sociales de manera diferente a trabajar por cuenta ajena o regentar un negocio de más dimensiones. Es precisamente, uno de los aspectos que hemos destacado en la propuesta de valor. Nuestra propuesta de centro de empresas para este sector permite que emprendedores puedan satisfacer sus necesidades de autorrealización personal.

