

Tipos de relaciones con los clientes del modelo de negocio

Café Cat Noir.

En nuestro negocio buscamos una **relación próspera** con nuestros **clientes**, impulsando la **fidelización** y ventas a través de una buena atención brindada y, por último, pero no por ello menos importante, haciendo destacar nuestra **principal atracción**: La opción de poder **interactuar con gatos**.

- **Ofreceríamos una relación personal cara a cara.**

Puesto que somos una cafetería, la gran mayoría de relaciones con los clientes efectuadas se harían en nuestra tienda física, las distintas formas de interactuar con nuestros clientes oscilan desde: La atención al cliente positiva y correcta al acceder al negocio, wi-fi, asesoramiento de nuestros productos y su posterior venta, hasta contando con la temática por excelencia de la empresa de relacionarse con gatos, donde se les brindará a nuestros clientes la información sobre sus caracteres, nombres y edades, fomentando así una relación adecuada con ellos.

- **Ofreceríamos una relación automatizada a través de página web:**

Al necesitar hacer una reserva para poder acceder a la zona donde están los gatos, contamos con la opción en nuestra página web de poder reservar el tiempo que solicite el cliente, de los huecos disponibles que haya en ese momento. Podrá también echar un vistazo a nuestros gatos del momento, ver la información sin necesidad de acudir a tienda para saber un poco sobre ellos, conocer si están en adopción y no, se verían nuestras redes sociales y horarios.

- **Ofreceríamos una asistencia personal a través de redes sociales y vía telefónica:**

También es posible concertar reservas por teléfono, llamando dentro de los horarios pertinentes de la tienda y contactar a través de nuestras diversas redes sociales (Instagram, Tik Tok, Twitter, Facebook...) donde, se mostraría de igual forma información sobre nuestro local, pero de una forma más personal propia de las RRSS, tratando de captar la atención mediática del Internet para dar a conocer de forma más sencilla e interactiva nuestro negocio, captando nuevos clientes.

- **Contaríamos con las relaciones de las comunidades:**

Los clientes fidelizados que, por ejemplo, sean nuestros seguidores en las redes sociales, pueden compartir nuestras publicaciones e interacciones haciéndolo llegar a más gente, formándose así, una comunidad en Internet. Lo mismo pasaría con los clientes físicos del negocio, comentando a sus conocidos su experiencia e incitando a captar más clientes a través del boca a boca sin necesidad de RRSS.