

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

• ¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

1. Destacar los beneficios del jardín: Resalta los aspectos terapéuticos, relajantes y saludables del jardín. Muestra cómo el contacto con la naturaleza puede mejorar la calidad de vida de los residentes mayores.

2. Marketing visual atractivo: Utiliza imágenes y videos de alta calidad que muestran el jardín en diferentes estaciones, resaltando su belleza y tranquilidad. Las imágenes de residentes disfrutando del espacio pueden ser especialmente poderosas.

3. Experiencias interactivas: Ofrece visitas guiadas donde los potenciales clientes puedan experimentar el jardín por sí mismos. Organiza eventos al aire libre, como paseos por el jardín, sesiones de jardinería o picnic, para que puedan experimentar la atmósfera de primera mano.

4. Testimonios y casos de éxito: Comparte historias reales de residentes que han experimentado mejoras en su bienestar gracias al entorno del jardín. Los testimonios auténticos pueden ser convincentes.

5. Enfoque en la salud y bienestar: Destaca cómo el jardín contribuye al bienestar físico y mental de los residentes. Muestra cómo el contacto con la naturaleza puede reducir el estrés, mejorar el estado de ánimo y promover un estilo de vida saludable.

6. Programas y actividades al aire libre: Ofrece una variedad de actividades relacionadas con el jardín, como clases de jardinería, yoga al aire libre, pintura al aire libre o eventos sociales en el jardín. Esto puede demostrar el potencial del jardín como un espacio versátil y animado.

7. Colaboraciones y eventos comunitarios: Organiza colaboraciones con grupos de jardinería locales, escuelas, centros comunitarios o clubes de jubilados para eventos conjuntos o actividades compartidas en el jardín.

8. Difusión en línea y offline: Utiliza redes sociales, sitios web, anuncios locales y folletos impresos para comunicar los beneficios del jardín y las actividades relacionadas.

9. Ofrecer promociones o incentivos: Considera ofrecer descuentos, días de prueba gratuitos o paquetes de servicios especiales para atraer nuevos clientes.

10. Excelente servicio al cliente: Brinda una experiencia excepcional desde el primer contacto. La atención personalizada y la demostración de preocupación por el bienestar de los residentes pueden ser decisivos.