

2.RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Para empezar, nuestro trato hacia los clientes será de manera indirecta, mediante a comulación a distancia. Para ello se utilizan medios tecnológicos como por ejemplo una web online o correo electrónico. Este producto va a ser vendido sobre todo al sector de la hostelería, es decir, bares, restaurantes, discotecas, locales, pubs... Aunque va a estar al alcance de todo el mundo.

Nuestra empresa utiliza un método individualizado, es decir, es un servicio exclusivo y personalizado con el consumidor.

Nuestros vínculos con nuestros clientes según el tiempo de duración de la relación son transaccionales. Es decir, son relaciones ocasionales con los clientes ya que el consumidor puede abandonar la relación cuando desee porque no hay ningún vínculo a largo plazo.

Nuestra propuesta para ganar clientes es promocionarlo con anuncios tanto de radio como en televisión. También podemos promocionar nuestro producto en diferentes redes sociales (Instagram, Facebook, Twitter...), para también ganar la atención de un público joven.