

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado deberéis describir los tipos de relaciones que vuestra empresa u organización va a establecer con el segmento específico de mercado.

EcoAprovecha establecerá distintos **tipos de relaciones**, cada uno de ellos adaptados a las necesidades y características del mercado:

1. **Organizaciones Benéficas y Comedores Sociales:** Se adaptarán servicios para satisfacer las necesidades específicas de la Sociedad. Habrá una comunicación constante, que garantizará la distribución correcta de los alimentos y permitirá una respuesta a las demandas de cada sector.



2. **Comunicación con los consumidores:** Se dará importancia a la comunicación con los consumidores a través de plataformas online y redes sociales, esto será fundamental para mejorar los servicios prestados al consumidor final.



3. **Diálogo con Agencias Gubernamentales y Organizaciones Ambientales:** Se mantendrá un diálogo constante para ayudar con la reducción del desperdicio de los alimentos. Además se participará en iniciativas gubernamentales y en grupos de trabajo para abordar el problema a nivel más amplio. Y así, evitar el consumo innecesario de alimentos.



4. **Voluntarios:** Se animará al voluntariado a colaborar en la ayuda de los alimentos para que lleguen al consumidor final. Esto permite que EcoAprovecha sea una solución sostenible para el medio ambiente y beneficiosa para el consumidor final de la cadena alimentaria.

