

Relación con los Clientes

- **Atención al Cliente Amigable:** Capacitar al personal, si es aplicable, para brindar una atención al cliente amigable y eficiente. Esto es crucial, ya que la interacción con el cliente puede ser limitada debido al modelo de máquinas expendedoras.
- **Soporte en Línea:** Proporcionar soporte en línea a través de un sitio web o una aplicación móvil para ayudar a los clientes con preguntas, pedidos y problemas técnicos. Hay que asegurarse de que sea fácil ponerse en contacto contigo en caso de necesidad.
- **Comentarios y Encuestas:** Recolectar comentarios de los clientes para comprender sus necesidades y expectativas. Se pueden utilizar encuestas, comentarios en línea o incluso incentivos para obtener retroalimentación valiosa.
- **Programas de Fidelización:** Implementa programas de fidelización para recompensar a los clientes frecuentes. Ofreciendo descuentos, ofertas especiales o puntos que puedan canjearse por productos gratuitos. Por ejemplo: en la segunda consumición regalar 50 puntos, y al llegar a 100 se le descuenta el 60% del precio del producto que escoja el cliente.
- **Personalización:** Usar la información que recopilamos sobre los hábitos de compra de los clientes para personalizar ofertas y recomendaciones. Esto puede mejorar la satisfacción del cliente y aumentar las ventas.
- **Resolución de Problemas:** contar con un proceso efectivo para resolver problemas o quejas de los clientes de manera rápida y eficiente. Una respuesta proactiva a los problemas puede convertir situaciones negativas en experiencias positivas.
- **Comunicación Continua:** Mantener a los clientes informados sobre novedades, promociones y cambios en el menú a través de correos electrónicos, mensajes de texto, redes sociales u otras vías de comunicación. Cada mes se enviarán emails con promociones exclusivas para clientes frecuentes
- **Redes Sociales y Comunidad:** Utilizar las redes sociales para crear una comunidad en línea en torno a tu marca. Fomentar la interacción y la participación de los clientes para construir una base de seguidores leales.
- **Capacitación del Cliente:** Si es necesario, brindar a los clientes información sobre cómo usar las máquinas expendedoras de manera efectiva y segura. Esto puede incluir tutoriales en línea o instrucciones en las máquinas mismas.
- **Recopilación de Datos:** Utilizar sistemas de gestión de relaciones con el cliente para recopilar y almacenar datos relevantes de los clientes, lo que te permitirá comprender sus preferencias y necesidades con mayor profundidad.

