

RELACIONES CON EL CLIENTE

- Estrategia de Marketing Específica:
 - Campañas publicitarias dirigidas a estudiantes de la academia militar.
 - Descuentos exclusivos y promociones para este segmento.
 - Patrocinio de eventos académicos y deportivos.
- Programa de Lealtad:
 - Sistema de puntos para recompensar la lealtad.
 - Ofertas especiales para clientes frecuentes, como un kebab gratuito después de cierto número de compras.
- Canales de Comunicación Adaptados:
 - Presencia activa en redes sociales frecuentadas por los estudiantes.
 - Mensajes y anuncios a través de plataformas de mensajería instantánea.
 - Publicidad en lugares clave. Sitios frecuentados por los estudiantes.
- 4. Horarios Flexibles y Servicio de Entrega Rápida:
 - Ajuste de horarios para atender las necesidades de los estudiantes.
 - Servicio de entrega rápida para pedidos en línea.
- Eventos Temáticos y Actividades Especiales:
 - Noches temáticas y descuentos durante eventos académicos.
 - Colaboraciones con empresas colindantes para eventos conjuntos como el pub Bakura.
- Encuestas y Feedback Continuo:
 - Encuestas regulares para obtener opiniones sobre el menú, servicio y experiencia general.
 - Respuestas rápidas a comentarios para demostrar receptividad.
- Participación Activa en la Comunidad:
 - Involucramiento en eventos comunitarios y apoyo a causas locales.
 - Colaboraciones con otras empresas locales para fortalecer la presencia en la comunidad.
- Colaboraciones Estratégicas con la Academia:**
 - Descuentos exclusivos para estudiantes y personal de la academia.
 - Ajuste de horarios adaptándolos a las necesidades del personal y alumnos de la academia.
- Servicio de Entrega Directa a la Academia:**
 - Establecimiento de un sistema eficiente de entrega directa a la academia.
 - Integración de pedidos en línea y a través de una aplicación móvil para facilitar el proceso.