

# 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.