

Relación con el cliente

- Tendremos un **programa de fidelización** que recompense a los clientes habituales con descuentos, promociones exclusivas o productos gratuitos. Pondremos un tipo de **encuestas** que nos permita comprender las necesidades y expectativas de los clientes, y utilizar esa información para mejorar continuamente los servicios.
- Proporcionar **acceso exclusivo a contenido digital**, como recetas exclusivas, videos detrás de escena de la producción agrícola y entrevistas con agricultores, para mantener a los clientes comprometidos podría estrechar las relaciones con nuestros clientes
- Tenemos pensado además de lo anterior, mantener una **comunicación transparente** sobre la disponibilidad de productos, cambios en la oferta y cualquier actualización relevante a través de correos electrónicos, mensajes de texto o notificaciones en la aplicación.
-
-

