

- **RELACIÓN CON LOS CLIENTES**

- a.

El cliente estará ligado a nuestra empresa, ya que intentaremos crear precios que se alejen a las demás propuesta de otros posibles contrincantes y ofreceremos ofertas únicas e irresistibles, la cuales la gente no podrá rechazar

Además, mantendremos una comunicación fluida y constante, desde el primer momento, así nos aseguraremos un contacto estrecho y cercano. Estableceremos una serie de acciones periódicas, como el envío mensual de newsletters, mensajes personalizados y publicaciones en redes sociales. Con estas propuestas esperamos no perder el contacto ni con los clientes ni con los socios.

- b.

Como toda empresa que se inicia en el mercado, integrar clientes nuevos en nuestro modelo de negocio es algo difícil de ejecutar. Sin embargo, tenemos varias propuestas que pensamos que podrán satisfacer nuestros objetivos.

Primero, realizaremos sorteos de lotes de setas, una vez al mes, para poder participar, habrá que darse de alta como cliente habitual, se acreditará obteniendo una tarjeta especial, dicha tarjeta nos proporcionará información sobre el cliente.

Asimismo, se podrá pagar con esa tarjeta (para comprar nuestro productos), al efectuar un pago se recibirá un pequeño detalle de la empresa, este detalle se alternará, así no se repetirá este regalo y se recibirá algo diferente en cada pago. Claro está, que dicho pago

deberá ser de un precio mínimo, aunque al realizar pagos muy altos se obtendrán detalles de mayor valor.

Para finalizar, desde la empresa vemos con buenos ojos la idea de crear una revista mensual, aquí se tratarán temas que tengan relación con las setas. Desde su información, hasta recetas para hacer en casa. Con este proyecto intentaremos influir a nuestros compradores, ya sea en la identificación, para que no se confundan con algunas setas o que en el ámbito gastronómico puedan llevar a cabo un buen plato de comida.