

RELACIONES CON LOS CLIENTES

The Seasons **atrae** a los clientes, los **mantiene** y los **hace crecer** llamando su atención, gracias al espacio innovador que ofrece, los cambios en la decoración, el servicio de la realización de eventos, las promociones y las redes sociales.

El espacio es **innovador** debido a que es el primer bar/restaurante con la temática del cambio de las estaciones del año, cambiando su respectiva decoración y ofreciendo **experiencias inolvidables** según la temporada.

Se ofrece la posibilidad de **organizar eventos** dentro del bar/restaurante, como cumpleaños, despedidas, cenas de empresas o cualquier otro tipo de celebración.

Se hacen **promociones** para captar la atención de los clientes y así lograr una fidelización. Se **reducen los precios** los últimos días de cada cambio de temporada.

Dentro de los **descuentos** que se ofrecen, se encuentra por ejemplo uno del 10% a aquellas personas que, después de consumir en la sala del restaurante, desee consumir en la zona del bar. Estas personas recibirán una pulsera identificativa para tener descuentos en bebidas durante toda la noche.

Otro tipo de descuentos, es que en los jueves universitarios tendrán la oportunidad de **2x1 en bebidas**. Esto es desde la 1:00 hasta las 2:30.

Se utilizan **redes sociales** con el objetivo de dar a conocer las promociones, los eventos y todo lo referente al bar/restaurante.

La **asistencia personal** de la empresa, serán los jóvenes encargados de brindar el servicio. Con el objetivo de darle una oportunidad de que se formen y así adquirir experiencia.

The Seasons brinda el mejor servicio posible, de manera que los clientes contribuyan en la promoción del bar mediante el **boca a boca** y así llegar a más **comunidades**.

La empresa tendrá en cuenta las peticiones de los clientes y las mejoras que ellos soliciten, para poder adaptarse a ellos y así fidelizarlos. De esta manera se implemente la **co-creación**.