

## **RELACIÓN CON EL CLIENTE**

La manera en la que movilizaremos a los clientes será a través de la publicidad que se encontrará en redes sociales y restaurantes cercanos que difundan nuestro producto a través de reseñas, y tras escucharlo y publicitarlo en las redes sociales se podrá llegar a un mayor número de personas y empresas.

Además, tendremos una relación directa con los clientes, ya que podrán consultar cualquier tipo de duda a través de nuestras redes sociales, número de teléfono o contactar con la empresa mediante correo electrónico. Suponemos que los clientes están dispuestos a consumir nuestro servicio, debido a que el principal objetivo de nuestra empresa es una igualdad de condiciones para personas tanto con dificultades alimenticias como personas con discapacidades. Al mismo tiempo, se pretende agilizar la comandada de manera en la que tanto los trabajadores como los clientes estén cómodos.

Siempre que se le de un buen uso al material, las tablets y pantallas deberían durar años, por lo que aunque estos aparatos puedan ser caros, puede ser una buena inversión a largo plazo.

Por tanto esta oferta puede ser valiosa para los clientes, porque gracias a la igualdad de condiciones que ofrecemos para personas con dificultades alimenticias y discapacitados hay una mayor posibilidad de que acudan un mayor número de personas al restaurante, y por tanto tener un mayor beneficio económico.

En nuestra opinión, la percepción que tendrán los clientes respecto a nuestro servicio ofrecido será que es de gran eficiencia ya que aumenta los beneficios económicos de la propia empresa del cliente. Al mismo tiempo, tendrán la percepción de que establece una igualdad de condiciones a personas con dificultades alimenticias y discapacitados, debido a la mayor inclusión y comodidad de ellos.

Al entrar al mercado tendremos grandes empresas competentes, pero al ser una nueva empresa nos beneficia, ya que hemos creado un sistema mucho más innovador que cualquier producto que tengan esas otras empresas, por lo que nuestro producto debería de ser mejor que el resto.

Creemos que nuestro producto atraerá la atención de nuestros clientes porque es un sistema muy fácil de utilizar, además de que va a facilitar mucho trabajo a los restaurantes y dará la oportunidad a personas con dificultades tanto físicas como alimenticias a poder salir a comer fuera de casa.

La relación con el cliente que emplearemos será de manera física y en caso de no poder acudir será a través de las redes sociales, número de teléfono o correo electrónico.