



# Relaciones con clientes

Nuestro equipo se relaciona con los clientes a través de dos vías, de dos canales: presencial y digital.

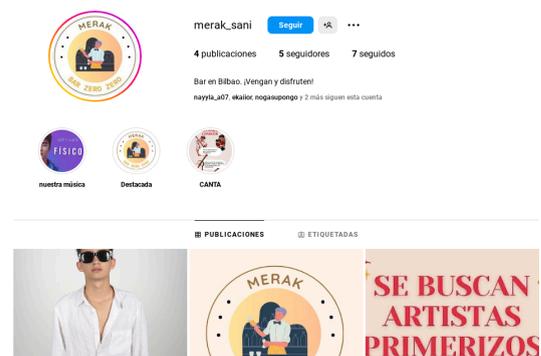
Tenemos en cuenta la brecha tecnológica que se ha creado con el paso del tiempo; las personas de mayor edad tienen ciertas complicaciones a la hora de usar ordenadores, redes sociales... Por lo que, ante esta cuestión, distribuimos carteles de publicidad con letra grande y fácil de comprender con el fin de llegar a aquellos con cierta desconexión hacia el mundo digital.

En nuestro Instagram te proporcionamos información sobre los eventos que realizamos a lo largo del día. Además, añadimos información sobre las personas que irán a actuar a nuestro local.

Presencial sería nuestro [bar](#)  
(clic en bar para ver todo el establecimiento)  
⇒



Digital nuestro Instagram ⇒  
[MERAK SANI](#)



Hemos creado dos carteles publicitarios para ayudarnos a la hora de lanzarnos al mundo.

- [Uno](#). Este cartel se centra en llamar la atención de personas desconectadas de las redes sociales o no tan familiarizadas como la juventud de hoy en día.
- [Dos](#). El otro anuncio se ha centrado más en ampliar el rango de lectores. Está narrado con un estilo más informal y más confiado. Dejamos atrás el trato de “usted” para ser más cercanos.



# Relaciones con clientes

El anuncio/cartel publicitario que mostramos a nuestra derecha es el segundo. Hemos incluido nuestro número de teléfono (948678234) para facilitar las vías de comunicación para aquellos que estén dispuestos a participar en nuestro bar y ofrecer un espectáculo o concierto. El objetivo es proporcionar a nuestro público un espacio lleno de alegría y dar una experiencia única.

También tenemos un gmail:  
[meraksaniFB@gmail.com](mailto:meraksaniFB@gmail.com)



Nuestro bar ha creado una oferta única, la cual consiste en ofrecer una consumición y un pintxo, desde cualquier bebida que elija hasta los pintxos más exquisitos de nuestro bar, gratis. Sin embargo, esta oferta sólo se les aplica a las personas que acudan a nuestro bar el día de su cumpleaños. Queremos demostrar que nos importan nuestros clientes, que formamos una *familia* y que los días especiales, como los cumpleaños, los podemos celebrar juntos. Queremos que se sientan especiales y que no tengan restricciones para poder comprar algo que les apetezca en su día especial. Esta sería una manera de agradecer a las personas que nos eligen, nos apoyan, y quieren venir a nuestro bar, a formar parte de esta gran *familia*.

Por otra parte, para poder validar esta oferta, necesitamos la documentación de la persona ya que debemos verificar que ese día es su cumpleaños.

Para los cantantes que se presenten en nuestro bar les obsequiamos con dos consumiciones gratis; antes de iniciar y después de terminar su actuación. Esta obra la realizamos como muestra y agradecimiento por su talento y esfuerzo. Queremos demostrar nuestro apoyo hacia ellos.

