

Servicio de catering saludable

Relaciones con los clientes

Para nuestro Servicio de Catering Saludable, es importante establecer relaciones duraderas con nuestros clientes. Abordaremos este aspecto considerando diferentes tipos de relaciones y acciones específicas para atraer, retener y hacer crecer nuestra base de clientes:

Tipos de Relaciones con el Cliente:

- **Asistencia Personal:**

- En eventos especiales, proporcionaremos asistencia personalizada para ayudar a los clientes a elegir menús que se adapten a sus necesidades y preferencias específicas.
- Ofreceremos servicios de asesoramiento nutricional para eventos que requieran una atención especial, como bodas o celebraciones corporativas.

- **Asistencia Personal Dedicada:**

- Designaremos gerentes de cuentas dedicados para clientes corporativos o aquellos que requieran servicios recurrentes.
- Estableceremos canales de comunicación directa para una atención personalizada y la gestión eficiente de pedidos y consultas.

- **Autoservicio:**

- Desarrollaremos una plataforma online fácil de usar donde los clientes puedan realizar pedidos, personalizar menús y programar entregas según sus necesidades.
- Proporcionaremos recursos en línea, como tutoriales y guías, para que los clientes puedan explorar opciones y tomar decisiones informadas de manera autónoma.

- **Servicios Automatizados:**

- Implementaremos sistemas de seguimiento automatizado para confirmación de pedidos, seguimiento de entregas y solicitudes de retroalimentación.
- Utilizaremos herramientas de análisis para comprender las preferencias de los clientes y personalizar ofertas automáticamente.

- **Comunidades:**

- Crearemos una comunidad en línea donde los clientes puedan compartir experiencias, recetas y consejos relacionados con un estilo de vida saludable.
- Fomentaremos la participación a través de redes sociales y foros, construyendo una comunidad en torno a la marca y sus valores.

- **Co-creación:**

- Invitaremos a los clientes a participar en la creación de nuevos menús y opciones, brindándoles la oportunidad de personalizar aún más su experiencia.
- Organizaremos eventos interactivos donde los clientes puedan interactuar con chefs y proporcionar retroalimentación en tiempo real.

Acciones para Atraer, Retener y Hacer Crecer a los Clientes:

- **Programas de Lealtad:**

- Estableceremos programas de lealtad que recompensen a los clientes recurrentes con descuentos, ofertas exclusivas y beneficios adicionales.

- **Ofertas Personalizadas:**

- Utilizaremos datos de clientes para ofrecer ofertas personalizadas basadas en preferencias alimenticias, historial de pedidos y eventos anteriores.

- **Eventos Exclusivos para Clientes:**

- Organizaremos eventos exclusivos para clientes que les permitan probar nuevos menús, interactuar con chefs y sentirse parte de la comunidad.

- **Suscripciones y Paquetes Recurrentes:**

- Ofreceremos opciones de suscripción mensual para eventos recurrentes, como reuniones corporativas, y paquetes que faciliten la planificación a largo plazo.

- **Encuestas y Retroalimentación:**

- Implementaremos encuestas periódicas para recopilar retroalimentación sobre la calidad de nuestros servicios y ajustar continuamente nuestras ofertas.

- **Integración en el Modelo de Negocio:**

- Exploraremos la posibilidad de asociaciones estratégicas con empresas afines, como gimnasios o empresas de bienestar, para integrar nuestro servicio en sus ofertas.

Al tener en cuenta esto, no solo buscamos satisfacer las necesidades gastronómicas de nuestros clientes, sino también construir relaciones que fomenten la fidelidad y el crecimiento a largo plazo.