



CONCLUSIONES:

La implementación de estas estrategias de relación con el cliente permitirá que "PASO HONROSO" no solo atraiga a los clientes, sino que también los mantenga comprometidos y ligados a la propuesta del negocio. La integración del cliente en el modelo de negocio a través de programas de membresía, eventos exclusivos y ofertas personalizadas fortalecerá la conexión emocional y contribuirá al éxito a largo plazo de la pizzería en el competitivo mercado gastronómico.



7.- RECURSOS TANGIBLES

RECURSOS TANGIBLES:

1. UBICACIÓN ESTRATÉGICA:

La ubicación cercana a una base militar y en una zona turística proporciona acceso a una clientela diversa. La proximidad a la base militar puede generar flujo constante de clientes potenciales, mientras que la zona turística ofrece oportunidades para atraer visitantes.

2. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO DE COCINA:

La pizzería cuenta con una infraestructura bien equipada, incluyendo hornos de última generación, utensilios de cocina especializados y áreas de preparación eficientes. Estos recursos tangibles son esenciales para garantizar la calidad y la eficiencia en la producción de pizzas.

3. PERSONAL CUALIFICADO:

El equipo cuenta con personal altamente cualificado en el arte de la cocina italiana y la preparación de pizzas. La experiencia del chef y del personal de cocina es un recurso tangible clave para ofrecer productos de alta calidad y mantener estándares culinarios excepcionales.

4. VEHÍCULOS DE ENTREGA:

Se dispone de vehículos de entrega para garantizar un servicio eficiente a clientes que prefieren la entrega a domicilio. Estos vehículos son recursos tangibles que contribuyen a la expansión de la cobertura geográfica y la satisfacción del cliente.



5. TECNOLOGÍA DE PUNTO DE VENTA (POS):

La implementación de sistemas POS modernos facilita la gestión eficiente de pedidos, pagos y seguimiento del inventario. Esta tecnología es un recurso tangible que optimiza las operaciones diarias y mejora la experiencia del cliente.

RECURSOS INTANGIBLES:

1. MARCA Y CONCEPTO ÚNICO:

La identidad de marca distintiva de "PASO HONROSO", con su enfoque temático y auténtico enfoque italiano, constituye un recurso intangible clave. La marca única contribuye a diferenciar la pizzería en un mercado competitivo.

2. REPUTACIÓN Y RESEÑAS POSITIVAS:

Las reseñas positivas en plataformas en línea y la reputación favorable en la comunidad son recursos intangibles valiosos. La percepción positiva de los clientes contribuye a la generación de confianza y la atracción de nuevos clientes.

3. CONEXIONES EN LA COMUNIDAD:

La red de contactos y relaciones en la comunidad local y militar es un recurso intangible que puede ser utilizado para colaboraciones, eventos y promociones. Estas conexiones fortalecen la presencia de la pizzería en la comunidad.

4. KNOW-HOW EN MARKETING DIGITAL:

La experiencia en estrategias de marketing digital, incluyendo la gestión efectiva de redes sociales y campañas en línea, constituye un recurso intangible que amplifica la visibilidad de "PASO HONROSO" y atrae a una audiencia más amplia. Capacidad de Innovación en el Menú: