

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Con nuestro modelo de empresa buscamos una relación de fidelidad, el objetivo es que los clientes nos sigan independientemente de las otras empresas, independientemente de la competencia. Debemos ofrecer servicios que ellas no tienen.

Teniendo en cuenta la función autoservicio de las máquinas expendedoras, existen algunas estrategias para una conexión efectiva con el cliente.

La primera es la accesibilidad. El local debe estar emplazado en un lugar estratégico, donde haya de tránsito de trabajadores, estudiantes... y debe seguir un sistema de ventas sencillo y que atraiga al cliente. Debemos hacerle sentir cómodo.

La personalización también juega un papel muy importante, tiene la capacidad de marcar una diferencia frente a la competencia. Nuestra empresa, con la capacidad de encargarse de la comida para su posterior recogida en el local, tendría la oportunidad de premiar a los clientes más fieles ofreciéndoles, por ejemplo, ofertas personalizadas debido a su fidelidad o podremos hacer un método de puntos por cada cierta compra y podrán canjearla con productos gratis. Esto podría llegar a crear una relación más sólida.

El conjunto de accesibilidad y personalización, su combinación, impulsa la satisfacción del cliente y sienta las bases de un crecimiento que se sostenga en el futuro y de una empresa que llegue para crear competencia en el mercado de vending, trayendo un nuevo método innovador.

También en la aplicación dispondrán de un número de atención al cliente las 24 horas del día para comunicar cualquier problema que ocurra, nuestros técnicos lo solucionarán lo más rápido posible, así crearemos una estrecha relación con los clientes que sabrán que si algo ocurre serán respondidos y les solucionarán el problema.

