



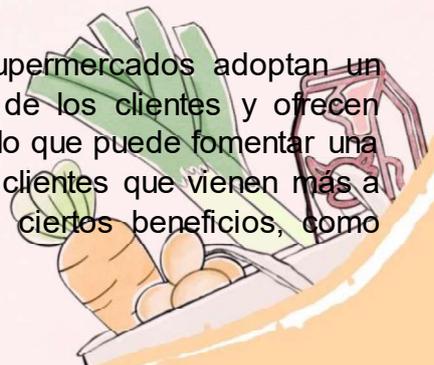
RELACIONES CON EL CLIENTE

En cualquier restaurante o supermercado, las relaciones con los clientes son fundamentales para el éxito del negocio. Algunos modelos de relaciones con el cliente que se pueden establecer incluyen:

Relación Transaccional: En un supermercado, la mayoría de las interacciones son transaccionales, donde los clientes tienen un intercambio monetario a cambio de bienes. Aquí, la atención al cliente es importante, pero las relaciones son principalmente de naturaleza temporal. En el restaurante, la relación con los clientes es más estrecha, ya que nuestros camareros se mueven mesa por mesa, tratando personalmente con todos ellos, preocupándose por sus gustos, dándoles sugerencias, informándoles de datos relacionados con los alimentos, etc. Son nuestra cara al público y su mejor guía en nuestro local, y siempre les recibirán de la mejor manera y con muchísimo gusto.

Relación de Servicio: En un restaurante, se busca ofrecer un servicio excepcional. Nuestro personal está altamente cualificado, ya que seleccionamos los mejores profesionales en cada uno de los ámbitos de nuestro negocio. Los clientes esperan una experiencia agradable, por lo que la relación con el cliente se basa en brindar un servicio de alta calidad y satisfacer sus necesidades. Dotamos a nuestro local de suficiente personal para posibilitar la mayor prontitud posible en el servicio, ofreciendo rapidez a la hora de entregar sus platos y de ser sentados y atendidos. Contamos, además, con una alarma en cada mesa, llamada "sound cook", para que se avise al camarero en caso de necesitar cualquiera tipo de ayuda o petición.

Relación Personalizada: Algunos restaurantes y supermercados adoptan un enfoque personalizado. Registran las preferencias de los clientes y ofrecen ofertas o recomendaciones adaptadas a sus gustos, lo que puede fomentar una relación más estrecha. Nuestro negocio ofrece a los clientes que vienen más a menudo una tarjeta de fidelización, la cual ofrece ciertos beneficios, como comidas gratis, a nuestros clientes más fieles.





Relación Digital: Con el auge de las redes sociales y la tecnología, las interacciones en línea también son importantes. Los restaurantes y supermercados pueden mantener relaciones con los clientes a través de las redes sociales, aplicaciones móviles y correo electrónico. Por ello contamos con una página web, donde encontrarán toda la información acerca de nuestro negocio, de nuestro local, los miembros, los platos, métodos de contacto, etc.

