



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

A continuación os vamos a presentar la relación con los clientes que se divide por:

- BCM part dreta: els Clients

Nuestros clientes si que son los que pagan, pero como ejemplo de una excepción, puede ser un padre y un hijo que acudan a mestalla a ver un partido de fútbol y que el padre compre en Veggreens para la posterior consumición de su hijo.

Nuestra publicidad sería mediante redes sociales sobretodo tiktok que es la red social que más utiliza la gente joven además de repartir publicidad directa (folletos) cerca de las ferias y estadios de fútbol.

Podemos fidelizar a nuestros clientes ofreciendole merchandising de nuestra empresa como por ejemplo gorras o alguna pulsera. Además les ofreceremos promociones de nuestros productos en las fechas más señaladas como navidad o verano.

Los costes que suponen esa captación y fidelización de clientes son 25€ entre dos personas para la promoción que colaboramos con el Valencia C.F y las gorras son 15€ y la pulsera 3€.

Los canales de distribución son los Proveedores de bebida sin azúcares etc, y productos cárnicos veganos como la hamburguesa vegana, proveedores de alimentos frescos como lechuga, tomate etc..

A continuación, os presentamos nuestro stand corporativo que diseñamos para visualizar de manera física nuestra idea de negocio.

