

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



En nuestra empresa no sólo nos preocupa que la comida casera llegue a tiempo y en perfecto estado, también queremos cuidar a nuestros clientes. Por eso. Nuestra relación con ellos es de:

- Empatía
- Amabilidad
- Educación
- Personalizada
- Atenta
- Cercana

Queremos que aparte de que disfruten de la comida se lleven un buen recuerdo cada día, y para eso estamos con ellos y les escuchamos.

A las personas les motiva comprar comida de Cucking porque no sólo quieren comer saludable, sino que también quieren recibir una experiencia. Quieren comprar nuestra comida porque la comida que suelen recibir no cubre lo que desean y creen que junto a nosotros pueden cubrir lo que desean.

La experiencia que les brindamos es un trato personalizado y cercano, no sólo les llevamos la comida, estamos con ellos, les escuchamos, les hacemos compañía. Que se sientan queridos y escuchados. También proponemos que tengan la experiencia de recibir su pedido a tiempo y en perfecto estado. Transformamos el amor desde nuestra cocina mediante nuestra comida casera al hospital y a las residencias de tercera edad, por nuestra misión de que los pacientes puedan disfrutar el placer de nuestra comida saludable.

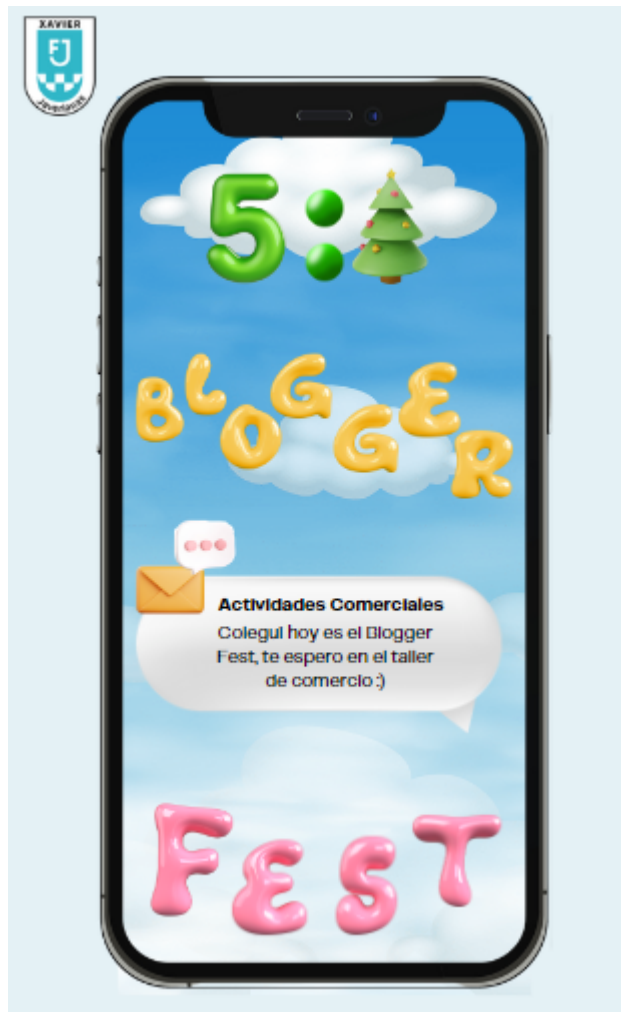
No tenemos nuevos clientes a los que dirigirnos porque tenemos definida nuestra clientela y contamos con un amplio segmento. Nuestros clientes son niños, jóvenes, adultos y personas de tercera edad.

Nosotros nos publicitaremos mediante charlas que podemos realizar en colegios, universidades, hospitales y residencias, en las redes sociales (Instagram, TikTok y YouTube) para dirigirnos a un público más joven, y en periódicos o revistas tanto locales como nacionales para personas más mayores.

Fidelizamos a nuestros futuros clientes mediante correos electrónicos de felicitación por sus cumpleaños o por fiestas como Navidad, haciéndoles comidas especiales por sus cumpleaños incluyendo una tarta gratis (casera y saludable), convirtiéndolos en lectores de nuestro blog mediante las entradas que publiquemos de temas relacionados con nuestra idea de negocio, mediante nuestra tarjeta de socio y mediante sorteos en fiestas como Navidad.

Los costes para captar y fidelizar a nuestros clientes nos supondrá una cifra de 691,11€/año. El pagar una cuota en las revistas y periódicos locales o nacionales nos supondrá el máximo unos 269,74€/año una publicidad, mínimamente unos 21,37€/año. Las redes sociales prevemos gastarnos más de 100€/año que descenderán y ascenderán si pagamos instagram ads o tiktok ads y cómo produzcamos nuestros anuncios para publicitar nuestra empresa. Las charlas serán gratuitas pero el movernos generarán costes de transporte que mínimamente pueden ser 200€/año que pueden ascender. Y por último crear nuestro blog para fidelizar y convertirlos en lectores serían un total de 100€/año que pueden descender o ascender dependiendo de las herramientas que empleemos.

Para acabar pensábamos que si podíamos hacer la forma en la que nos relacionamos con clientes para que sea más inclusiva. Por ejemplo, diseñar una web accesible a personas con diversidad funcional, etc. Por eso, queríamos hacer que en nuestra página web meter elementos especiales para personas ciegas y con dificultad de visión, pero sí que escuchen el sonido. Así como en vez de ir leyéndolo pueden ir escuchándolo, convertir la página web más inclusiva y que facilitan mucho a esas personas.



Está imagen es el cartel de promoción que publicamos en diciembre para que los alumnos vinieran el 5 de diciembre a nuestra actividad de Blogger fest (festival de blogueros), a través de esta manera damos a conocer nuestro proyecto a más gente e interactuamos con ellos. Y encontramos personas que estaban interesadas en nuestra comida.

Para acabar las dos fotos siguientes fueron tomadas en el día de Blogger fest. En el sitio dónde realizamos la actividad fue en el taller de comercio de la Escuela Profesional Xavier..



