
Parte 4

||Cómo nos relacionamos con los clientes||

1. Saludo amigable: Al recibir al cliente, daremos siempre una cálida bienvenida y saludarlo con una sonrisa, creando un ambiente acogedor y agradable para él para que vuelva

2. Conocer sus preferencias: Tenemos que conocer las preferencias de cada cliente para darles una visita personalizada. Podemos preguntar sobre lo que les gusta y darles recomendaciones según lo que nos digan para hacer que se sientan atendidos de manera especial

3. Atención rápida y eficiente: No podemos dejar pasar el atender de manera rápida y eficiente, esto incluye dar un buen servicio, responder a sus preguntas y resolver cualquier problema que puedan tener en nuestra cafetería

4. Crear un ambiente acogedor: También tenemos que mantener un espacio limpio, ordenado y agradable tanto para los gatos como para los clientes. Podemos ofrecerles comodidades como conexión Wifi gratis, música relajada en altavoces y una decoración atractiva en la tienda para mejorar la experiencia de ellos

5. Fomentar la interacción: Es importante que fomentemos el juego y la interacción con los gatos entre los clientes para crear una experiencia única y atractiva para ellos

Sobre lo de mantener el contacto con los clientes y su vinculación con la empresa, hay aprovechar las redes sociales y la página web que tenemos con varias estrategias:

1. **Publicar contenido de calidad:** Compartiremos contenido de interés, como información sobre los gatos del café, curiosidades sobre el café, recetas especiales, etc. Así los clientes se mantienen interesados o tienen la idea de volver y seguir con nosotros
2. **Promociones y ofertas especiales:** Anunciaremos promociones especiales, descuentos, eventos temáticos, días especiales en el café, entre otros. Así los clientes nos siguen visitando y lo recomiendan a otras personas
3. **Interactuar en línea:** Responderíamos rápidamente a los comentarios y preguntas de nuestros clientes en las redes sociales y la página web. Esto les demuestra un compromiso con el servicio hacia ellos (los clientes) y nos ayuda a crear una comunidad
4. **Programar eventos especiales:** Organizaremos eventos temáticos, como noches de cata de café, charlas sobre gatos o actividades relacionadas, así los clientes se sienten parte de la comunidad

Tenemos que de dar un trato amigable, familiar, personalizado y muy bueno a los clientes, fomentar la interacción y mantener contacto a través de las redes sociales y la página web, eso nos ayudará a darle una experiencia única y atractiva a los clientes, y a mantenerse con nosotros