

6.- Relaciones con los clientes

La relación con nuestros clientes será muy **personalizada** en el caso de los restaurantes y de los clientes que vayan a nuestro almacén, y **automatizada** si los particulares compran por internet, aunque se les enviará personalmente el producto a su domicilio. Recibirán una asistencia personalizada en la que se les explicará los alimentos que están en temporada y sus beneficios, además de mostrarles otros productos nuevos para que los prueben y aumenten la demanda de nuestros productos.



Para atraer nuevos clientes (particulares principalmente), lo haríamos a través de los canales de comunicación como la **radio, redes sociales** en las que regalaríamos a influencers nuestros productos para que los probasen y diesen su opinión. Les haríamos probar diferentes tipos de verduras o frutas para que diversifiquen y se conozca todas las posibilidades que ofrecen.

