

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

## PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN

Queremos ofrecer **tarjetas de lealtad** para recompensar a aquellos clientes que nos compran de manera repetida nuestros productos, así como ofrecerles puntos que se puedan canjear por descuentos, productos gratuitos o beneficios exclusivos.

Además vamos a añadir **descuentos y ofertas exclusivas para los clientes frecuentes** para aquellos que realicen compras de manera regular. Nuestro objetivo es personalizar las ofertas según las preferencias de compra que ha hecho cada cliente.

## COMUNICACIÓN CONTINUA

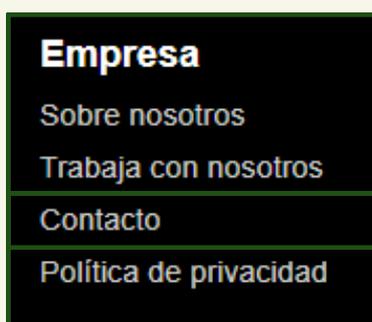
Para conseguir una comunicación continua queremos enviar **boletines informativos y actualizaciones regulares** periódicamente que destaquen con novedades, consejos de jardinería, eventos y ofertas especiales.

También ofreceremos **programas de educación continua** como talleres que brinden a los clientes valiosa información sobre sostenibilidad y prácticas agrícolas para incentivar la participación activa y el aprendizaje continuo.

## EXPERIENCIA DEL CLIENTE PERSONALIZADA

Desarrollaremos **perfiles de clientes** para que se registren sus preferencias, historial de compras y necesidades específicas, además de utilizar esa información para ofrecer **recomendaciones de productos personalizadas** y experiencias adaptadas.

Otro punto para tener una experiencia de cliente personalizada es tener un **servicio de asesoramiento y servicio postventa**. Estableceremos este servicio de asesoramiento postventa que brinde un soporte continuo en el cuidado de cultivos, resolución de problemas y consultas técnicas para demostrar un compromiso más allá de la venta inicial.



Zona de contacto donde los clientes podrán tener el servicio de asesoramiento y postventa.

## INICIATIVA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Crearemos unos **programas de sostenibilidad comunitaria** para que participen con donaciones a organizaciones benéficas locales o proyectos de mejora ambiental. Además invitaremos a los clientes a participar en estas iniciativas para fortalecer la conexión con la comunidad.

También crearemos **transparencia en la cadena de suministro** proporcionando información totalmente transparente, destacando prácticas agrícolas sostenibles y procesos de producción para fomentar la confianza del cliente.

## EVENTOS Y PARTICIPACIÓN COMUNITARIA

Organizaremos **eventos regulares de jardinería comunitaria y talleres** que involucren a todos nuestros clientes de manera activa para facilitar la interacción y poder construir una comunidad en torno a nuestra propuesta de valor.

No obstante, tendremos **programas de membresía exclusiva** que ofrezcan beneficios adicionales como acceso anticipado a nuevos productos, eventos privados y descuentos exclusivos. Así incentivaremos la participación continua y la pertenencia a una comunidad selecta.

## RECOLECCIÓN DE RETROALIMENTOS

Realizaremos **encuestas de satisfacción y opiniones de clientes** para recopilar la opinión de los clientes sobre la calidad de los productos y la experiencia en general para realizar mejoras continuas y mostrar el valor que se le da a la retroalimentación del cliente.

## INTENCIVOS PARA REFERENCIAS Y RECOMENDACIONES

Implementaremos **programas de referencias** que recompensen a los clientes por recomendar el negocio a amigos y familiares, ofreciendo descuentos u otros beneficios por cada nuevo cliente referido.