

Canales de Nutritruck

¿Cómo hacemos llegar nuestra propuesta de valor?

Para trasladar nuestra propuesta de valor de comida segura, y de alta calidad para personas con intolerancias alimentarias, utilizamos una combinación de canales digitales y físicos. La comunicación en redes sociales es fundamental para posicionar a Nutritruck como un food truck especializado y de confianza. Además, en cada evento o ubicación, aseguramos que nuestro equipo brinde una atención personalizada que refuerce esta propuesta, explicando los ingredientes y el proceso de preparación, y destacando nuestro compromiso con la seguridad alimentaria.

¿Cómo hacemos para que los clientes potenciales conozcan nuestros productos?

1. Redes Sociales: Utilizamos plataformas como Instagram, Facebook, Twitter y TikTok para promocionar nuestro concepto, ubicaciones, y menús semanales. Publicamos fotos y videos de nuestros platos, compartimos testimonios de clientes y publicamos contenido educativo sobre intolerancias alimentarias. Este canal nos permite llegar a un público amplio y captar la atención de personas interesadas en comida inclusiva y saludable.

2. Colaboración con Influencers y Food Bloggers: Trabajamos con influencers y bloggers especializados en alimentación saludable y sin alérgenos para promocionar Nutritruck. Las recomendaciones de figuras influyentes en este nicho ayudan a que nuevos clientes conozcan nuestra propuesta y confíen en nuestra marca.

3. Publicidad en Eventos y Festivales: Participamos en eventos y festivales gastronómicos que atraen a un público interesado en descubrir opciones de comida callejera de calidad. Esta exposición directa nos permite mostrar nuestra oferta a personas que quizás no nos habrían encontrado en otros contextos.

¿Cómo lo puede comprar?

Nutritruck ofrece su comida en puntos de venta temporales y eventos específicos, así como en ubicaciones urbanas estratégicas. El proceso de compra es sencillo y directo:

- Compra en el Food Truck: Los clientes pueden acercarse directamente al food truck, donde nuestro equipo de atención al cliente les toma el pedido y brinda detalles sobre el menú.
- Pedidos a Recoger: En algunas ubicaciones, ofrecemos la opción de hacer pedidos anticipados para recoger a través de plataformas como Instagram o WhatsApp, reduciendo el tiempo de espera.
- Colaboración con Aplicaciones de Delivery: En ciertas localidades, nos asociamos con aplicaciones de delivery para llevar nuestros productos a clientes que no pueden acercarse al food truck.

¿Cómo recibe la clientela lo que le ofrecemos?

La entrega de nuestros productos se realiza directamente en el food truck, donde cada plato es preparado al momento para garantizar la frescura y la calidad. En el caso de pedidos anticipados, los clientes pueden recoger sus platos en el food truck en el horario acordado, lo

cual les permite planificar su compra con mayor comodidad. Para aquellos que utilizan plataformas de delivery, el pedido se entrega en el lugar donde se encuentren, lo cual expande nuestro alcance y permite que más personas disfruten de nuestra propuesta.

¿Cuáles funcionan mejor o son más eficientes?

- **Redes Sociales:** Este canal ha demostrado ser muy eficiente, no solo para captar nuevos clientes sino también para mantener informada a nuestra comunidad sobre

nuestras ubicaciones, menús y novedades. Las redes sociales permiten una comunicación rápida y directa con los clientes y son esenciales para fidelizar a quienes ya han probado Nutritruck.

- **Eventos y Festivales:** Participar en festivales gastronómicos y otro tipo de evento nos da visibilidad ante un público masivo y nos permite captar la atención de personas interesadas en explorar nuevas opciones culinarias. Este canal es altamente efectivo

para crear notoriedad y atraer clientes nuevos.

- **Colaboraciones con Influencers:** Las recomendaciones de influencers tienen un impacto significativo, especialmente entre quienes buscan recomendaciones confiables sobre opciones de alimentación sin alérgenos. Este canal es eficiente para

posicionarnos en un mercado de nicho de manera más creíble y auténtica.

¿Cómo nos relacionamos con el cliente tras la venta?

Después de cada venta, Nutritruck mantiene una relación continua con los clientes a través de los siguientes canales:

- **Encuestas de Satisfacción:** Al finalizar la experiencia de compra, invitamos a los clientes a completar una breve encuesta para evaluar su satisfacción y recibir retroalimentación sobre nuestro servicio y productos.

- **Redes Sociales:** Publicamos contenido regularmente y respondemos a los comentarios y mensajes directos de nuestros clientes, lo cual nos permite mantener una relación cercana y dar seguimiento a cualquier duda o sugerencia que puedan

tener.

- **Boletín de Novedades:** A través de un boletín digital, enviamos actualizaciones sobre nuevas ubicaciones, eventos futuros y ofertas especiales para aquellos que se registren en nuestra lista de correo. Este boletín también incluye recetas y consejos de

alimentación saludable, manteniendo a nuestros clientes interesados y comprometidos con la marca.

- Programa de Fidelización: Implementamos un programa de puntos donde los clientes frecuentes pueden acumular beneficios, como descuentos en próximas compras o acceso a productos exclusivos, incentivando su lealtad y recompensando su preferencia por Nutritruck.

Notoriedad, Evaluación, Compra, Entrega, Post-venta

1. Notoriedad: A través de redes sociales, publicidad en eventos y colaboraciones, Nutritruck gana visibilidad en el mercado, posicionándose como una opción confiable y especializada en comida sin alérgenos.
2. Evaluación: Mediante nuestro contenido en redes sociales, testimonios de clientes y la información que brindamos en el food truck, los clientes pueden evaluar la calidad y seguridad de nuestros productos antes de comprar, aumentando su confianza en nuestra oferta.
3. Compra: La compra se realiza de manera ágil y directa en el food truck o a través de pedidos anticipados y aplicaciones de delivery en áreas seleccionadas, facilitando el proceso para el cliente.
4. Entrega: Los clientes reciben sus pedidos directamente en el food truck o a domicilio (cuando sea aplicable), asegurando que la comida esté fresca y en óptimas condiciones.
5. Post-venta: Nutritruck mantiene contacto con los clientes después de la venta mediante encuestas de satisfacción, interacción en redes sociales y programas de fidelización, reforzando la relación y promoviendo el retorno de clientes.