

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

1. Personalización del producto

Adaptación a los gustos del cliente: Permitir que los clientes elijan cómo quieren que sus fresas con crema, ya sea con toppings adicionales (chispas de chocolate, granola, coco rallado, etc.) o decoraciones específicas.

Decoraciones temáticas: Ofrecer opciones de decoración para eventos como cumpleaños, días festivos (navidad, San Valentín) o graduaciones. Por ejemplo, cintas, pegatinas o pequeñas tarjetas con mensajes personalizados.

Empaques diferenciados: Presentar los productos en empaques creativos y bonitos, como vasos decorados o cajas personalizadas, que sean ideales para regalar.

2. Promociones especiales

Descuentos por volumen: Ofrecer precios especiales para pedidos grandes, como packs para eventos del colegio o celebraciones grupales. Por ejemplo, “Compra 10 vasos y obtén 1 gratis”.

Ofertas estacionales: Crear promociones específicas en fechas importantes, como un como de San Valentín o un descuento especial en finales de curso.

Tarjetas de fidelidad: Implementar una tarjeta donde los clientes acumulen puntos por cada compra, canjeables por productos gratis o descuentos en futuras compras.

3. Interacción en Redes Sociales

Publicaciones atractivas: Compartir fotos y videos de los productos en plataformas como Instagram y Tiktok, destacando su presentación y calidad.

Historias y Encuestas: Usar las redes sociales para interactuar con los clientes a través de historias, preguntas o encuestas que les permita opinar sobre nuevos sabores, decoraciones o promociones.

Respuesta rápida: responder de manera ágil a las consultas y pedidos, generando confianza y una experiencia positiva para el cliente.

4. Satisfacción garantizada

Escuchar al cliente: implementar un sistema para recoger retroalimentación, como encuestas rápidas o una sección para sugerencias en las redes sociales.

Resolución de Problemas: Si un cliente no está satisfecho, poder ofrecer soluciones rápidas, como reemplazos o descuentos en su próximo pedido, para generar confianza y lealtad.

Atención Amigable: Crear un ambiente de cercanía con los clientes, tratándolos de manera personalizada y recordando detalles importantes como sus decoraciones favoritas o pedidos recurrentes.

Innovación constante: adaptarse a las preferencias y tendencias del mercado, ofreciendo nuevos sabores, presentaciones o promociones basadas en las opiniones de los clientes.

Con estas estas estrategias, no solo se construirá una relación cercana y confiable con los clientes, sino que también se fomentará la lealtad y la recomendación del boca a boca.