



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para atraer nuevos clientes, nuestra estrategia combinará diversas acciones diseñadas para captar la atención del público objetivo y destacar nuestra propuesta de valor. En primer lugar, implementaremos campañas de marketing digital en redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok, donde compartiremos contenido atractivo sobre nuestros productos, su bajo contenido calórico y su sabor excepcional. Esto incluirá videos de preparación, testimonios de clientes y colaboraciones con influencers locales que reflejen los valores de nuestra marca. Además, organizaremos eventos temáticos en nuestro espacio físico, como noches de karaoke, noches de películas o eventos deportivos, para generar interés y atraer tanto a jóvenes como a familias, consolidando nuestro espacio como un lugar único en la comunidad. También ofreceremos promociones iniciales, como descuentos por la primera compra, cupones por recomendación y degustaciones gratuitas en eventos locales, para incentivar a los nuevos clientes a probar nuestros productos.

Para mantener a nuestros clientes, enfocaremos nuestros esfuerzos en crear relaciones sólidas y cercanas. Contaremos con un equipo de atención personalizada, tanto en nuestro local como a través de canales digitales, que estará disponible para responder preguntas, resolver inquietudes y atender sugerencias. Esto garantizará que cada cliente se sienta valorado y escuchado. Adicionalmente, implementaremos un programa de fidelización basado en recompensas. Los clientes podrán acumular puntos con cada compra, los cuales podrán canjear por descuentos, productos exclusivos o beneficios adicionales, como acceso prioritario a eventos. También enviaremos boletines personalizados con recetas, consejos de alimentación saludable y ofertas especiales, manteniendo el interés y reforzando nuestra conexión con ellos.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para hacer crecer nuestra base de clientes, apostaremos por estrategias que fomenten la participación activa de nuestros consumidores y fortalezcan su vínculo con nuestra marca. Crearemos una comunidad en redes sociales donde los clientes puedan compartir sus experiencias, ideas y sugerencias. Este espacio servirá para co-crear, permitiendo que los consumidores participen en decisiones como el diseño de nuevos productos o eventos. Además, introduciremos modelos de suscripción que ofrecen ventajas exclusivas, como acceso a menús personalizados, envíos gratuitos y descuentos especiales. También nos apoyaremos en el boca a boca incentivado por experiencias memorables y recomendaciones, lo que nos permitirá llegar a nuevos segmentos de mercado.

En resumen, nuestro enfoque integrará acciones para captar la atención inicial de los clientes, mantenerlos conectados a través de atención personalizada y beneficios constantes, y hacerlos crecer al convertirlos en parte activa de nuestra comunidad. Este modelo no solo garantizará la satisfacción de los clientes actuales, sino que también permitirá un crecimiento constante y sostenible de nuestra empresa.