

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Acciones se llevarán a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nuestra empresa

Para crear clientes habituales y con un gran interés en nuestra empresa hemos decidido establecer unos puntos importantes para establecer una relación directa con estos clientes, dándoles material suficiente para recordarles nuestra empresa y aportarles interés. Por ello tenemos en cuenta lo siguiente: darles conocimientos nuevos, establecer comunicación constante, descuentos personalizados y programación de eventos para clientes habituales.

Para atraer a clientes dándoles nuevos conocimientos sobre nuestra marca y relacionados, decidimos crear:

- Personalización de productos: ofreciendo opciones para personalizar las casas para pájaros, como colores, materiales, y diseños específicos adaptados a especies locales o gustos del cliente.
- Educación sobre cuidado de aves: creando contenido educativo, como guías para atraer y cuidar aves en el jardín. Esto puede incluir vídeos, blogs o talleres interactivos.

Otra de nuestras claves es la constante comunicación mediante canales de redes sociales, con un canal activo en instagram o facebook compartiendo fotos de casetas, tips sobre aves y cursos informativos. Además, enviaremos boletines con consejos, actualizaciones sobre nuevos productos, e historias de éxito de clientes que hayan adquirido las casas.

Con la organización de eventos comunitarios como ferias locales para amantes de las aves, con charlas de expertos y actividades para niños. Y con concursos, realizando desafíos de fotografía para clientes mostrando las casas para pájaros en sus jardines y las aves que las habitan.

Integración al cliente en nuestro modelo de negocio

Modelo de Suscripciones

- Club de Amantes de las Aves: Crear una suscripción mensual o anual que incluya:
- Nuevos Productos: Envío periódico de productos como casas temáticas, comederos o accesorios.

- **Suministros:** Incluye comida para aves, herramientas de limpieza o materiales decorativos para renovar las casas.
- **Contenidos Exclusivos:** Acceso a guías de cuidado de aves, videos educativos o webinars con expertos en ornitología.
- **Beneficios Exclusivos:** Descuentos en nuevos lanzamientos, envíos gratuitos y acceso anticipado a promociones.

Asociaciones con los Clientes

- **Programa de Embajadores de Marca:** Invitar a los clientes más fieles a ser embajadores. Pueden compartir experiencias, fotos o videos en redes sociales a cambio de beneficios como productos gratuitos o descuentos exclusivos.
- **Colaboraciones Creativas:** Ofrecer la posibilidad de diseñar casas para pájaros en colaboración con la marca, y dar crédito al cliente.
- **Recompensas por Referidos:** Implementar un sistema donde los clientes obtengan beneficios al recomendar a amigos, como descuentos o regalos adicionales.