



Instituto Leizaran, Andoain

www.cookiecup.es

cookiecup@gmail.com

Relaciones con los clientes

Si andamos en busca de nuevos clientes para nuestra compañía de vasos comestibles y sostenibles, es vital aprovechar los planes de marketing digital para llegar a un audiencia más amplio. Por ejemplo, podemos crear contenido atractivo en algunas redes sociales populares como Instagram, TikTok y Pinterest y tener presencia regular para publicitar el beneficio de nuestros vasos, por sea su sostenibilidad, sus dibujos creativos o el uso innovador. Cooperar con los influyentes que defiendan el destello sano y favorable al medio ambiente además nos ayudará a llegar a nuevos clientes que quizás no hayan escuchado sobre nuestros vasos.

Adicionalmente, también será necesario optimizar nuestro producto con palabras clave como 'Vasos ecológicos' o 'Vasos comestibles', y publicar anuncios en google y redes sociales para atraer la atención de los clientes deseados. Otra forma efectiva de aumentar la conciencia general de nuestro producto será participar en otras eventos relacionados con la sostenibilidad.

Otra forma será permitir a los clientes probar nuestro vaso disponible en cafeterías, heladerías, churrerías, etc. a través de la publicidad que generaremos nosotras, donde la gente pueda ver el vaso y experimentar su gracia en persona. También, Seremos socios estratégicos con los negociables como cafeterías, bares, heladerías, etc, que contribuirán a introducir nuestro vaso como una opción innovadora a su menú. Una vez que los clientes sepan de nuestra empresa, será la hora de garantizar su fidelidad.

El factor fundamental será incluir calidad: nuestros vasos deben ser deliciosos, funcionales y ajustarse las expectativas de sustentabilidad que prometimos a nuestra audiencia. Podemos introducir programas de fidelización que ofrezcan premios a los clientes frecuentes.

También prometeremos una comunicación directa con los clientes, ofreciendo recetas creativas con nuestro producto, alternativas de gustos y ofertas especiales, pero es probable que inicialmente usemos el tiempo necesario para ellos. Para incrementar la base de clientes, deberíamos dar a conocer una nueva línea de producto, ya sea un nuevo sabor o vasos personalizados, así conseguiremos innovar y fidelizar más con la clientela. Además, se necesitará ejecutar una campaña educativa sobre la influencia positiva de los vasos comestibles en el planeta.

La actualización estacional la utilizaremos, como para usar en invierno, como cafeterías y churrerías; y en verano, para enfocarse en helado o batidos y atraer el cliente potencial. De esta forma, en poco tiempo no solo aumentaremos el cliente si no que construiremos una base sólida.



Cookiecup

Irene, Miranda y Odile

