



# Relaciones con clientes

## Índice

|                                           |          |
|-------------------------------------------|----------|
| <b>1. Comunicación efectiva</b>           | <b>2</b> |
| Escucha activa                            | 2        |
| Página Web                                | 2        |
| Redes Sociales                            | 2        |
| Claridad y empatía                        | 2        |
| <b>2. Servicio al cliente de calidad</b>  | <b>2</b> |
| Respuesta rápida                          | 2        |
| Anticiparse a las necesidades del cliente | 2        |
| <b>3. Plan de fidelización</b>            | <b>2</b> |
| Programa de Puntos                        | 2        |
| Promociones Especiales                    | 3        |
| Suscripción Mensual                       | 3        |
| Contenido personalizado                   | 3        |
| Eventos y Concursos                       | 3        |
| <b>4. Construcción de confianza</b>       | <b>3</b> |
| Transparencia                             | 3        |
| Humanización                              | 3        |
| <b>5. Retroalimentación</b>               | <b>3</b> |
| Solicitar opiniones                       | 3        |



## **1. Comunicación efectiva**

### **Escucha activa**

Comprender las necesidades y preocupaciones del cliente, para que el producto sea mejor

### **Página Web**

[biogum.my.canva.site](https://biogum.my.canva.site)

### **Redes Sociales**

[YouTube](#)

[Tik Tok](#)

[X](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)

### **Claridad y empatía**

Expresar información con transparencia y mostrando interés genuino, eso es lo que está dispuesto a hacer biogum por el cliente

## **2. Servicio al cliente de calidad**

### **Respuesta rápida**

Resolver problemas o dudas con anticipación, y con mucha humildad

### **Anticiparse a las necesidades del cliente**

Resolución eficaz de problemas: Garantiza que las quejas o inconvenientes se manejen satisfactoriamente.

## **3. Plan de fidelización**

### **Programa de Puntos**

Los clientes acumulan puntos por cada compra de Biogum, que pueden canjear por productos exclusivos, descuentos o premios.



## **Promociones Especiales**

Ofrecer promociones de edición limitada y descuentos exclusivos para clientes frecuentes.

## **Suscripción Mensual**

Cree un servicio de suscripción para recibir sabores exclusivos o adelantos de nuevos productos directamente en casa.

## **Contenido personalizado**

Enviar recomendaciones de sabores basadas en las preferencias de compra del cliente a través de redes sociales o correos electrónicos.

## **Eventos y Concursos**

Organizar eventos interactivos (presenciales o en redes sociales) y concursos con premios como productos Biogum o experiencias únicas.

# **4. Construcción de confianza**

### **Transparencia**

biogum será honesto sobre precios, políticas y cualquier limitación.

### **Humanización**

Mostraremos empatía y trato humano en cada interacción.

# **5. Retroalimentación**

### **Solicitar opiniones**

A través de encuestas o comentarios en redes sociales.