

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Relación personalizada (o directa):

Para un segmento de mercado de clientes de alto poder adquisitivo que buscan aceites gourmet o de oliva premium, ofrecemos un servicio de personalización, como etiquetas con el nombre del cliente o recomendaciones personalizadas basadas en sus preferencias de sabor y uso.

Relación de comunidad:

Crear una comunidad en redes sociales o un grupo en línea donde los consumidores de aceite de oliva puedan intercambiar recetas, consejos sobre nutrición, y opiniones sobre los productos. También organizamos eventos como catas de aceite o visitas a la almazara.

Relación de co-creación:

Realizamos encuestas a los consumidores para que elijan nuevas combinaciones de sabores o ingredientes (como infusiones de hierbas, trufa, limón, etc.). También ofrecemos un programa de “crea tu propio aceite”, donde los clientes puedan combinar diferentes tipos de aceites o elegir la intensidad de sabor.

Relación basada en suscripción:

Creamos un modelo de suscripción donde los clientes reciben su aceite de oliva favorito directamente en casa. También incluimos envíos de aceites especiales de temporada o ediciones limitadas, adaptándose a las preferencias del cliente.

Relación de autoservicio:

Un sitio web de comercio electrónico donde los clientes pueden seleccionar y comprar diferentes tipos de aceites, con la posibilidad de consultar descripciones, comparaciones de precios, y ver recomendaciones basadas en sus preferencias anteriores.

Relación transaccional:

Tiendas de alimentos, supermercados o mercados en línea que ofrecen aceite de oliva de marcas conocidas, donde los clientes compran el producto sin mayor interacción. Aquí la relación es más impersonal y se enfoca en la transacción.

Relación de fidelización o lealtad:

Un programa de recompensas donde los clientes reciben descuentos, productos exclusivos o promociones especiales después de un número determinado de compras de aceite. También incluimos una tarjeta de fidelidad que les dé acceso a precios especiales o envíos gratuitos.

Relación educativa o informativa:

Mantenemos un blog o un canal en redes sociales donde ofrecemos información sobre las propiedades del aceite de oliva, cómo almacenarlo correctamente, las diferencias entre las variedades de aceite, y cómo incorporarlo en una dieta saludable.