

RELACIONES CON LOS CLIENTES

	ÍNDICE 1. Captación de clientes 2. Retención de clientes 3. Fidelización de clientes
---	--

1. CAPTACIÓN DE CLIENTES

Por un lado, queremos adquirir clientes mediante plataformas sociales como Facebook, Instagram y TikTok. Nuestra idea es utilizarlas para enviar publicidad, encuestas, sorteos y descuentos, y conseguir así llegar a más gente de una manera sencilla y rápida.

Nos podéis encontrar en **@healthplan_vlc**.

Por otro lado, vamos a contar con flyers que repartiremos a familias en las salidas de los colegios, en universidades, en los buzones de las casas... para así conseguir que más gente conozca nuestra empresa y se interese en nuestros planes.

2. RETENCIÓN DE CLIENTES

Para conseguir retener a nuestros clientes contamos con cambios en nuestro menú cada dos semanas, así pueden disfrutar cada quincena de nuevas opciones de platos. Además, enviamos correos con nuevas ofertas y a nuestros 100 primeros seguidores en todas nuestras redes sociales reciben un 25% de descuento en la primera suscripción, lo que nos mantiene conectadas con ellos.

3. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Con la idea de tener clientes fieles hemos creado los “packs” de suscripción en los que podemos establecer con nuestros clientes relaciones a largo plazo. A su vez nos mantenemos en contacto con ellos mediante correos y redes sociales actualizándolos sobre nuestros cambios de menú.