

Relaciones con los clientes

	<u>Índice</u> 1. Captación de clientes 2. Retención de clientes 3. Fidelización de clientes
---	---

1.Captación de clientes:

En Refood estamos a disposición en diferentes redes sociales como instagram,tik-tok y X, nuestro objetivo con las redes, es captar el mayor número de clientes posibles, ya sea mediante encuestas, o publicando diferentes ofertas que se irán renovando cada cierto tiempo. En nuestras redes, publicaremos contenido exclusivo para aquellos que nos sigan.

En todos nuestros perfiles de las diferentes redes sociales, estará presente un enlace en el que te envíe a la página web de Refood, donde podrás investigar más sobre nosotros y sobre los diferentes productos disponibles.

2.Retención de clientes:

Desde nuestra empresa, queremos establecer una relación con el cliente cercana. Para estar siempre presente en la mente de nuestros clientes, enviaremos cada cierto tiempo al correo electrónico publicidad, descuentos, novedades... Además, para los que se registren en nuestra página web o nos sigan por nuestras redes, habrá un 20% de descuento adicional en su primera compra.

3.Fidelización de clientes:

En Refood, pensamos que una buena venta, no solo es vender el producto, también tiene que incluir que el cliente quede satisfecho, y que por lo tanto informe a las personas de su

entorno, para que posteriormente, estas personas visiten ya sea nuestra página web, o nuestra tienda física y nos compren.

Fidelizar un cliente, es mantener una relación con este a largo plazo basada en la satisfacción y en la lealtad. ¿Cómo lograremos esto? Nuestro plan para fidelizar clientes consiste en un plan de pago mensual de 15€. Con este plan hacemos sentir a los clientes como uno más con la empresa, entregamos dos caja de productos al mes a domicilio, también una mejor experiencia a la hora de hacer la compra, este te señala novedades anticipadas, mejores ofertas, y se obtienen unas ofertas especiales, ya sea o bonos, envíos gratuitos y más rápidos... Sin embargo, lo más importante para fidelizar clientes, va a ser la relación cercana y familiar que recibirán los clientes.