

Relación con los CLIENTES



Contacto

Tendremos una relación directa y personalizada con cada uno de nuestros clientes, si tener en cuenta el tiempo que lleven consumiendo nuestros productos.

Preguntas frecuentes

En la página web, hay una sección donde los consumidores pueden resolver las dudas más comunes entre nuestros clientes y hablar entre ellos.



Redes sociales y newsletters

Encontraran más información sobre nuestro productos en nuestros perfiles en diferentes plataformas como Instagram, Facebook y TikTok y en los newsletters que enviamos por correo electrónico.

Contacto telefónico

Para otras dudas disponemos de un número de teléfono para atender a los interesados.



Autoservicio

Además, los clientes podrán realizar sus compras online, para no tener que desplazarse hasta los negocios donde se ubican nuestros snacks y batidos.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿QUÉ ES LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES?

La relación con los clientes es el conjunto de estrategias de una compañía para adquirir, mantener y continuar la comunicación con sus compradores.

NUESTRA RELACIÓN CON LOS CLIENTES

En nuestra empresa, estamos muy comprometidos con el bienestar y la salud de nuestros clientes. Sabemos que mantener una buena relación con ellos es clave para ofrecer productos de calidad y satisfacer sus necesidades.

Por ello, nos esforzamos para tener un contacto directo y personalizado con cada uno de nuestros clientes, tanto antes como después de que realicen su suscripción. A través de nuestra página web ofrecemos un espacio donde los usuarios pueden hacer pedidos cómodamente. Además cuando un cliente se suscribe a nuestro sitio web, nos aseguramos de seguir ofreciendo la misma atención exclusiva, sin importar el tiempo que haya pasado desde su primera compra.

En nuestra web, también contamos con una sección de preguntas frecuentes, donde los consumidores pueden encontrar las dudas más comunes de otros usuarios y así resolverlas sin tener que contactar directamente con nosotros. De hecho, los propios clientes pueden dejar repuestos para ayudar a otros, creando una comunidad entre los consumidores de nuestros productos.

Además, estamos presentes en redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok, donde promocionamos nuestros productos y ampliamos nuestro mercado. Esto nos permite llegar a nuevas áreas, como las Islas Canarias y Baleares.

A través de nuestras newsletters, que enviamos a los usuarios suscritos por correo electrónico, mantenemos informados a nuestros clientes sobre descuentos, promociones y novedades. Gracias a esta estrategia, los consumidores pueden aprovechar oportunidades exclusivas que mejoran su experiencia de compra.

Para cualquier duda o problema, tenemos habilitado un número de teléfono para responder a las consultas de nuestros clientes. De igual forma, los interesados en nuestros productos pueden ponerse en contacto con nosotros por correo electrónico o teléfono para recibir toda la información que necesaria antes de suscribirse a nuestra web.

RELACIÓN DE ASISTENCIA PERSONAL Y EXCLUSIVA

Nos esforzamos por ofrecer un servicio de atención al clientes excepcional, que sea accesible y personalizado. Los clientes que eligen nuestro servicio no solo obtienen productos de calidad, sino también un trato exclusivo. Queremos que cada consumidor se sienta especial, por lo que nuestro equipo está siempre dispuesto a ofrecer soluciones. La relación que creamos es de confianza, y para ello, ofrecemos asistencia personalizada tanto en chat como por teléfono.

RELACIÓN DE AUTOSERVICIO

Entendemos que hay clientes que prefieren gestionar sus compras por su cuenta, por lo que hemos implementado una plataforma de autoservicio. A través de nuestra página web, los usuarios pueden hacer pedidos, consultar productos y gestionar sus compras sin necesidad de contactar con nosotros, lo que les da mayor libertad e independencia.

RELACIÓN A TRAVÉS DE SERVICIOS AUTOMATIZADOS

Además de atención personalizada, también contamos con herramientas automatizadas que facilitan acceder a la información. Por ejemplo, en nuestra web y redes sociales, ofrecemos respuestas automáticas a preguntas frecuentes. Estas herramientas están diseñadas para ofrecer respuestas rápidas y eficientes, mejorando la experiencia del cliente.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL AL SERVICIO DEL CLIENTES

Para mejorar aún más la atención, utilizamos inteligencia artificial que responde las preguntas más comunes de los consumidores. Esta herramienta está diseñada para ofrecer respuestas rápidas y precisas, ayudando a resolver dudas de manera ágil y eficiente, siempre con un toque humano que garantice la cercanía.

RELACIÓN DE COMUNIDAD Y EMBAJADORES DE MARCA

Creemos que tener una buena relación dentro de dicha comunidad es fundamental, por eso promovemos la creación de contenido publicado por nuestros propios clientes. Esto incluye reseñas, comentarios, videos y publicaciones en redes sociales que permiten aconsejar mejor a otros clientes. Además, contamos con embajadores de marca, es decir personas influyentes en las redes sociales que promocionan nuestros productos.

RELACIÓN DE CREACIÓN COLECTIVA

En nuestra empresa fomentamos la creación colectiva de contenido, donde nuestros clientes no sólo consumen, sino que también pueden compartir sus experiencias. A través de videos, comentarios y publicaciones en redes sociales, se generan nuevas ideas y perspectivas que promueven nuestra oferta y permite que mejoremos la relación con los diferentes tipos de consumidores.

MEJORAR LA RELACIÓN DE LA EMPRESA CON LOS CLIENTES

Para mejorar constantemente la relación con los clientes, tenemos varias estrategias en marcha. Escuchamos siempre sus comentarios y tenemos en cuenta las críticas constructivas, para mejorar la calidad de nuestros productos y servicios. Además, respondemos a todas las reseñas, tanto positivas como negativas, ya que creemos que cada opinión es válida.

Invertir en herramientas tecnológicas, como la inteligencia artificial, que agilizan el servicio y mejora la experiencia de cada cliente. También ofrecemos experiencias personalizadas adaptando nuestras promociones y ofertas a los gustos de cada cliente, lo que ayuda a aumentar las ventas y la satisfacción.

A la hora de responder las preguntas de los consumidores, nuestro objetivo es que sientan que están conversando con un ser humano, con respuestas cercanas y empáticas. Esto crea una conexión más fuerte con los clientes.

Para fidelizar con los clientes, ofrecemos descuentos y promociones a los más leales. Además, contamos con tarjetas de fidelidad y acumulación de puntos que también motiva a los clientes a seguir optando por nuestros productos.

Para acabar, también analizaremos los puntos fuertes y débiles para seguir mejorando, Estamos comprometidos con ofrecer lo mejor a nuestros clientes y con adaptar nuestra oferta para seguir creciendo como empresa.