

Buscaremos alianzas estratégicas entre empresas no competidoras, donde en cada empresa que nos aliemos le haremos la siguiente oferta, por cada cliente que nos llegue de su recomendación le haremos un 10% de descuento en cualquier producto, obviamente nosotros también estaremos abiertos a ofertas que nos propongan. Ejemplos de alianzas; como ya he relatado anteriormente, la veterinaria que está al lado de nuestro negocio estaremos relacionadas y ambas nos recomendaremos, promover nuestros productos o servicios, tendremos un espacio donde puedas dejar folletos, en esta alianza. También nos pondremos en contacto con paseadores de Perros, con los que formaremos alianzas que ofrezcan servicios de cuidado de mascotas que puede generar referencias mutuas y aumentar nuestra clientela. Trabajar con peluquerías para ofrecer paquetes que incluyan productos de la tienda. Colaborar con influencers de mascotas en el ámbito de las mascotas en redes sociales para promocionar nuestros productos y servicios a través de reseñas y publicaciones (en este caso nosotros pagaremos por su publicidad y le daremos un código de descuento que comparta con sus seguidores, todos los que metan este código les harán un descuento inmediato de un 20%). Estableceremos relaciones con proveedores y fabricantes de productos de mascotas para garantizar un suministro constante de productos de calidad y negociar mejores precios. Participar en ferias y eventos relacionados con mascotas puede ser una forma efectiva de establecer contactos y promocionar el negocio. Colaborar con restaurantes y cafés que admiten mascotas para realizar eventos donde se invite a los dueños de mascotas, lo que puede aumentar nuestra visibilidad. Y, por último, pero no menos importante colaboraremos con los refugios para mascotas en los que ya estamos asociados y donaremos los productos necesarios, así ayudaremos a una buena causa y obtendremos más visibilidad.