

7. RELACIONES CON LOS CLIENTES

A. RELACIÓN CON EL CLIENTE

En **Central Lechera Charra**, utilizamos diferentes vías para comunicarnos eficazmente con nuestros clientes y los distintos segmentos de clientes:

1. **Redes sociales:** nos permiten interactuar directamente con nuestros clientes, compartir novedades, promociones y recibir feedback en tiempo real.
2. **Página web:** Nuestra página web oficial es un punto central de información donde los clientes pueden conocer más sobre nuestros productos, realizar compras en línea y contactar con nosotros.
3. **Correo electrónico:** Utilizamos campañas de email marketing para mantener a nuestros clientes informados sobre nuevos productos, ofertas especiales y noticias de la empresa.
4. **Atención al cliente:** Ofrecemos un servicio de atención al cliente a través de teléfono y chat en línea para resolver dudas, recibir sugerencias y gestionar reclamaciones.
5. **Eventos y ferias:** Participamos en eventos y ferias locales e internacionales para promocionar nuestros productos y establecer relaciones directas con los consumidores.
6. **Publicidad tradicional:** Utilizamos medios tradicionales como anuncios en prensa, radio y televisión para alcanzar a un público más amplio y diverso.
7. **Colaboraciones y patrocinios:** Colaboramos con influencers, bloggers y otras marcas para aumentar nuestra visibilidad y llegar a nuevos segmentos de clientes.
8. **Encuestas y estudios de mercado:** Realizamos encuestas y estudios de mercado para entender mejor las necesidades y preferencias de nuestros clientes, y ajustar nuestras estrategias en consecuencia.

Todo esto, nos permite mantener una relación cercana y efectiva con nuestros clientes, asegurando que sus necesidades y expectativas sean siempre atendidas.



B. INTEGRACIÓN del CLIENTE

En **Central Lechera Charra**, tenemos varias estrategias para integrar a nuestros clientes en nuestro modelo de negocio y fomentar una relación con ellos duradera y beneficiosa:

1. **Programa de suscripción:** Ofreceremos un programa de suscripción mensual que permita a los clientes recibir productos lácteos frescos directamente en sus hogares. Los suscriptores podrán elegir entre diferentes planes según sus necesidades y preferencias, y disfrutar de descuentos exclusivos y productos especiales.
2. **Club de fidelidad:** Implementaremos un club de fidelidad donde los clientes puedan acumular puntos por cada compra realizada. Estos puntos podrán ser canjeados por descuentos, productos gratuitos o experiencias exclusivas, como visitas a nuestra planta de producción.
3. **Asociaciones con comunidades locales:** Colaboraremos con comunidades locales y organizaciones para promover una alimentación saludable y sostenible. Esto incluye talleres educativos, eventos comunitarios y programas de apoyo a productores locales.

4. **Encuestas y feedback:** Fomentaremos la participación activa de nuestros clientes a través de encuestas y plataformas de feedback, con el objetivo de mejorar nuestros productos y servicios.
5. **Eventos y degustaciones:** Organizaremos eventos y degustaciones para que los clientes puedan probar nuestros productos, conocer más sobre nuestros procesos de producción y establecer una conexión más cercana con nuestra marca.
6. **Contenido educativo:** Crearemos contenido educativo sobre la importancia de una alimentación saludable, los beneficios de los productos lácteos... Este contenido estará disponible en nuestra página web, redes sociales.
7. **Colaboraciones con influencers:** Trabajaremos con influencers y bloggers del sector alimentario y de la salud para promocionar nuestros productos y llegar a nuevos segmentos de clientes.

