

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Al ser un establecimiento de hostelería y repostería que tiene muy en cuenta las condiciones de cada persona, las ideas que tenemos para ello son las siguientes:

- Comunicación honesta: Informar claramente sobre los ingredientes y los procesos de elaboración. Resaltar que el establecimiento es 100% libre de alérgenos para generar confianza.

- Empatía: Escuchar las necesidades y preocupaciones de los clientes, especialmente si tienen alergias específicas o condiciones de salud.

- Ofrecer un servicio cercano y cálido, recordando los nombres y las preferencias de los clientes frecuentes.

- Preguntar sobre sus experiencias pasadas para ofrecer soluciones que se adapten mejor a sus gustos.

Estrategias para fidelizar clientes

- Tarjeta de puntos: Crear unas tarjetas donde los clientes acumulen puntos por cada compra, canjeables por una consumición o un desayuno gratis.

- Ofertas exclusivas: Enviar cupones de descuento o promociones personalizadas a clientes frecuentes.

- Actividades y eventos:

Catas y talleres: Organizar catas de productos o talleres sobre cocina sin alérgenos para involucrar a la comunidad.

Días especiales: Eventos con descuentos o productos exclusivos.

- Mantener una comunicación constante

Enviando correos con recetas, novedades del menú y consejos sobre alimentación sin alérgenos.

-Redes sociales: Publicar contenido atractivo, como videos mostrando el proceso artesanal de los productos o recomendaciones sobre cómo disfrutar tus productos.

-Dar descuentos a los clientes que traigan amigos o familiares al café.

-Diseñar un espacio que transmita confianza, con un ambiente cálido y etiquetas claras que resalten las características de los productos (sin gluten, sin lactosa, etc.).

-Incluir materiales educativos sobre alergias e intolerancias alimentarias para mostrar nuestro compromiso con el bienestar de los clientes.

-Renovar el menú regularmente con nuevos sabores o productos. Considerar incluir opciones de temporada o inspiradas en la cocina internacional.

-Pedir retroalimentación para saber qué productos son los favoritos o qué mejorar.

-Nos aseguraremos de tener opciones para personas con diferentes restricciones dietéticas (sin azúcar, sin gluten, sin lactosa, veganas, etc.).

-Ofrecer un servicio para llevar y entrega a domicilio con empaques seguros y ecológicos.

-Encuestas de satisfacción: Preguntaremos regularmente a los clientes sobre su experiencia en nuestro establecimiento.