

RELACIONES CON **LOS CLIENTES**

1. Tipo de Relación:

- **Asistencia Personalizada:** Optamos por una atención personalizada y cara a cara durante la experiencia en el restaurante. Los clientes disfrutan de un espectáculo en vivo, y un servicio cercano y atento mejora la experiencia, haciendo que se sientan especiales y valorados.

2. Estrategia para Mantener Clientes:

- **Programa de Fidelidad:** Crear un programa de fidelidad donde los clientes ganen puntos por cada visita, reserva o entrada comprada, y los puedan canjear por descuentos, entradas gratuitas o experiencias exclusivas. Esto fortalece la relación y hace que los clientes regresen.

3. Estrategia para Hacer Crecer Clientes:

- **Suscripciones:** Ofrecemos una suscripción mensual que da acceso a cenas y espectáculos a un precio reducido o incluso entradas ilimitadas a eventos durante el mes. Esta opción garantiza ingresos recurrentes y promueve la fidelización.

4. Integración en el Modelo de Negocio:

- **Eventos Exclusivos:** Creamos eventos exclusivos para miembros frecuentes o clientes leales, como cenas privadas con artistas, acceso anticipado a espectáculos o promociones especiales. Esto no solo atrae nuevos clientes, sino que fomenta la lealtad de los existentes.

Resumen:

Para nuestro restaurante, la opción más efectiva es combinar asistencia personalizada con un programa de fidelidad y suscripciones mensuales, además de integrar a los clientes en el modelo de negocio a través de eventos exclusivos. Esto nos permite ofrecer una experiencia única que no solo atrae a nuevos clientes, sino que los hace regresar y sentirse parte de una comunidad exclusiva.