



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra estrategia para obtener nuevos clientes se trata de la recomendación y la visibilidad en las redes sociales. Para hacerlo, incentivaremos a quienes ya hayan adquirido nuestro producto a compartir su experiencia en plataformas digitales. Al hacerlo, nos ayudarán a generar publicidad orgánica y atraer la atención de otros supermercados, que verán en nuestro producto una opción competitiva y sentirán la necesidad de incluirlo en su oferta para no quedarse atrás en el mercado.

Un ejemplo de esto puede ser que si publicas un vídeo en una red social como TikTok o Instagram Reels promocionando nuestro servicio, por cada 10.000 visitas que tenga el vídeo, regalaremos al creador 10€ para gastar en el supermercado.

Además, como nuestro servicio es innovador, en cuanto lo aplique un supermercado empezarán a publicarse noticias sobre nuestro servicio, y los propios consumidores de nuestra app lo comentarán con sus familiares y amigos lo que hará que nuestra app se dé a conocer lo más rápido posible.

Otro incentivo que va directamente relacionado a los clientes de los supermercados es que con nuestra aplicación habrá ofertas semanales y un sistema de puntos que proporcionará descuentos. También en días importantes a través de nuestras redes sociales daremos unos códigos regalando así variedad de productos a los consumidores.