

Relaciones con Clientes

- A través de nuestras redes sociales: Principalmente captaremos nuestros clientes a través de Instagram, Facebook y TikTok. En estas plataformas crearemos una comunidad de gente comprometida con el medio ambiente y a favor del uso y la fabricación de alimentos mediante otros reciclados como la comida que le damos a los gusanos la cual son los sobrantes alimenticios de muchos supermercados en España que nosotros utilizamos y que, de otra forma, acabarían en vertederos contaminando aún más el planeta. Esto lo haremos mediante vídeos dinámicos sobre nuestra empresa y la gran labor social que hacemos.



- A través de contratos con otras empresas que vayan a comercializar nuestros productos. Nosotros llamaremos a las empresas que seleccionemos para ofrecerles nuestros productos creando así contratos con ellas para poder actuar como proveedores para otras empresas que quieran comercializar nuestros productos.



- Nuestros clientes “directos” que son los que compran directamente en nuestra página web queremos que compren otra vez, por eso seguiremos una serie de estrategias para conseguir esta fidelización. Principalmente mediante una serie de estrategias de captación de correos electrónicos dentro de nuestra página web, podremos tener los correos electrónicos de nuestros clientes para así poder hacer campañas de email marketing que hagan aumentar su confianza en nosotros, por otra parte, siempre ofreceremos un servicio de alta calidad, el packaging estará empacado en una caja de cartón reciclable en la que cuidadosamente meteremos los productos que nos hayan pedido los clientes por nuestra página web cuidadosamente junto a un pequeño regalo secreto, ya que creemos que un cliente satisfecho no vuelve a comprar, vuelve a comprar el cliente sorprendido. Por último, también haremos una labor de fidelización con nuestros clientes bastante grande mediante las redes sociales, creando una comunidad de clientes y de gente comprometida con nuestro proyecto.
- También realizaremos una labor de fidelización con las empresas que vendan nuestros productos, proporcionándoles un producto bien empaquetado, carteles sobre nuestra empresa para que puedan poner en sus estanterías, un soporte activo 24/7 y un envío rápido y seguro de sus pedidos. Además de reuniones, comidas, etc.

Nos comunicaremos con los clientes principalmente a través de nuestras redes sociales, respondiendo comentarios y mensajes privados, también por el soporte activo en nuestra página web que lo realizamos

mediante email y WhatsApp y con las empresas con las que colaboremos también nos comunicaremos mediante reuniones y eventos.