

Relaciones con los clientes

En “**El Trago**” **queremos** que cada persona que nos descubra sienta que ha encontrado un sitio donde estar a gusto. Para atraer nuevos clientes, nos mostramos tal y como somos: un lugar cercano, con buen ambiente y comida hecha con cariño.

Las redes sociales nos ayudan a enseñar nuestro día a día, nuestros platos y las promociones que vamos sacando, pero lo que realmente atrae es que alguien venga, se sienta bien y lo recomiende. El boca a boca es una de nuestras herramientas más valiosas, porque nace de experiencias reales y genera confianza desde el primer momento.

Para mantener a los clientes y hacer que crezcan con nosotros, apostamos por una relación muy personal. Nos gusta saludar, recordar gustos, preguntar cómo les va y que sientan que aquí no son un número más.

También hablamos con ellos por redes sociales, escuchamos sus ideas y les consultamos qué les gustaría ver en la carta. Poco a poco se va creando una pequeña comunidad alrededor del local.

Además, cuidamos detalles simples, como ofrecer pedidos para llevar cuando van con prisa o preparar promociones pensadas especialmente para quienes vuelven. Todo esto hace que los clientes no solo repitan, sino que se sientan parte del proyecto, y eso es lo que realmente hace crecer a “**El Trago**”.