

Relaciones con los clientes

Nuestra empresa busca establecer **relaciones sólidas y de confianza** con nuestros distintos segmentos de mercado, basadas en la calidad del producto, la sostenibilidad y la atención personalizada:

1. Clientes finales (consumidores)

- a. Relación **informativa y cercana**, mediante redes sociales, página web y atención al cliente, resolviendo dudas sobre el producto y sus beneficios (sin gluten, sostenible y comestible).
- b. Incentivos para fidelización, como promociones, packs de degustación o descuentos por compras repetidas.

2. Clientes comerciales (heladerías, cafeterías y tiendas)

- a. Relación **personalizada y de colaboración**, ofreciendo soporte en pedidos, consejos de presentación y promoción del producto dentro de sus establecimientos.
- b. Posibilidad de establecer acuerdos a largo plazo o programas de exclusividad, fortaleciendo la confianza y la continuidad del suministro.

3. Socios estratégicos y colaboradores

- a. Relación **cooperativa y de apoyo mutuo**, trabajando juntos en la innovación, la sostenibilidad y la visibilidad de la marca.

En general, buscamos relaciones **duraderas, de confianza y basadas en el valor añadido** que ofrece nuestro producto, creando un vínculo positivo tanto con consumidores como con negocios y colaboradores.