

RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo vamos a atraer a nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Usaremos Instagram para promocionar la clase de cocina porque nuestro público objetivo, tiene entre 16 y 35 años y la manera más fácil de llegar a ellos es por instagram ya que pasan su mayor parte del tiempo ahí.

La plataforma nos permite enseñar fotos y vídeos de la comida y las recetas para que la gente se enganche visualmente. También usaremos las historias para comunicarnos con ellos. En ellas además de subir platos pondremos encuestas y responderemos a preguntas que tengan los clientes. Además en la descripción del perfil pondremos un enlace claro para que puedan acceder fácilmente a la aplicación y empezar a utilizarla.

Para mantener y hacer crecer nuestra base de clientes en la aplicación de cocina, nos enfocamos en dos ideas clave:

Primero, aseguramos que siempre haya algo nuevo: publicaremos recetas nuevas cada semana para que la gente tenga ganas de utilizar la app.

Segundo, les damos poder de decisión: antes de cada clase, los usuarios votarán para elegir cuál será la receta que cocinaremos. Esto hace que se sientan parte importante de la comunidad y participen más.

Estas acciones, además de mantener contentos a los clientes actuales, nos ayudan a atraer a gente nueva. Usamos las votaciones y las recetas exclusivas como gancho en redes sociales para que más personas quieran unirse a nuestra comunidad interactiva.