

## **6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES**

### **6.1. RELACIÓN CON LOS CLIENTES:**

Para la captación de clientes nos centraremos en la promoción de nuestras redes sociales y web oficial.

También acudiremos a ferias del ganado donde nos vamos a promocionar puesto que es un lugar ideal para captar clientes que comparten el mismo estilo de vida que nuestra empresa fomenta, de este modo también tenemos la oportunidad de tratar directa y personalmente con el cliente potencial que puede acudir en un futuro a la Casa Rural, dándole recomendaciones personalizadas según su perfil, preferencias y posibilidades.

### **6.2. RESERVAS:**

En primer lugar, estaremos presentes en plataformas de reserva de turismo rural como Booking y Airbnb. También será posible realizar las reservas a través de nuestra página web para ofrecer nuestras diferentes actividades e información sobre la casa rural.

### **6.3. DARSE A CONOCER:**

- Redes sociales (X, instagram, facebook y tiktok).
- Subir fotos y vídeos de animales y huerta.
- Enseñar nuestro trabajo de día a día.
- Charlas o colaboraciones con colegios, asociaciones o grupos.
- Reseñas en el lugar, boca a boca y a través de internet.
- Promociones o detalles a clientes para que vuelvan.

Nuestra relación con los clientes va a ser cercana, cualquier duda o sugerencia que tengan la cogeremos con los brazos abiertos. Podemos llegar a nuestros clientes utilizando diferentes herramientas que nos ayuden a darnos a conocer y a mostrar lo que ofrece la casa rural.

Por otro lado, las redes sociales son clave (Instagram, Facebook y TikTok que es lo que la gente más utiliza. En ellas, se pueden subir fotos y vídeos de los animales, la huerta, experiencias que se realicen en el día a día, ya que esto conecta emocionalmente con los posibles visitantes. Además se pueden hacer colaboraciones con colegios, asociaciones, clubes de senderismo que organizan retiros, para atraer grupos.

Otra forma eficaz es pedir a los clientes que ya nos hayan visitado que dejen reseñas positivas, ya que el boca a boca genera confianza. También se puede ofrecer alguna promoción puntual o detalles de bienvenida para fidelizar a quienes repiten.