

En Freedog, entendemos que un parque canino es mucho más que un espacio físico. Por eso, hemos intentado construir nuestro modelo de negocio poniendo las relaciones con los clientes en el centro de todas las cosas que hacemos. Buscamos ofrecer un trato respetuoso y personal a través de una combinación de atención humana, no queremos que nuestro clientes solo visiten el parque, sino que formen para él.

Para empezar podemos atraer nuevos clientes por publicidad digital, eventos y actividades, colaboraciones, etc. Por ejemplo, en la publicidad digital podemos utilizar diferentes webs, apps y redes sociales para difundir la existencia del parque de los perros. En las colaboraciones institucionales podemos trabajar con la diputación foral de Álava o con el ayuntamiento para promover el espacio. También ser el único parque de perros con zona verde ya que aquí en Álava hay un buen ambiente de green capital, limpia, segura y con un ocio añadido, por ejemplo, un bar.

Para mantener al cliente intentamos tener una relación cercana de forma respetuosa y ser amables con ellos. Y también como equipo podemos garantizar un entorno controlado con normas claras (niñ@s de menores de edad deben ser acompañados con un adulto, perros con correa, etc.)

Por último podemos integrar a los clientes en la mejora del servicio mediante encuestas, feedback, grupos de opinión etc.

