

Relaciones con los clientes:

Las relaciones con los clientes en esta idea de negocio se basarían principalmente en un trato cercano y directo, propio de una empresa local y artesanal. Al ser un proyecto situado en un entorno rural como Taramundi, se busca que los clientes se sientan identificados con el producto y con su origen.

Con los clientes locales, la relación se apoyaría en la confianza y en la continuidad, ofreciendo siempre un producto de calidad para que repitan la compra de forma habitual.

En el caso de los turistas, la relación estaría más centrada en la experiencia y en la imagen del producto. Se intentaría que la sidra no sea solo una bebida, sino también un recuerdo del lugar, cuidando el diseño y la presentación, a través de redes sociales y una página web, se mantendría una comunicación sencilla con los clientes, informando sobre el producto, novedades o eventos. Esto permitiría mantener el contacto incluso después de que los turistas regresen a sus lugares de origen.