

Relaciones con Clientes

La relación con los clientes se basará en una atención cercana y amable. Se ofrecerá soporte por WhatsApp, redes sociales, chat y correo, para que cualquier persona pueda resolver dudas sobre su pedido o cambiar sus preferencias de manera rápida y sencilla.

La experiencia será emocional y divertida. Antes de cada entrega se enviarán avisos que mantengan la sorpresa del postre del mes, y en fechas especiales, como cumpleaños, se enviarán mensajes personalizados para que el cliente se sienta valorado.

Cada suscriptor podrá indicar sus gustos y necesidades (como alergias, sabores preferidos o tipo de dieta) para que la caja se adapte mejor a lo que le gusta. Además, se fomentará una comunidad en redes sociales donde los clientes puedan compartir fotos y opiniones, con actividades como retos o pequeños concursos.

La fidelidad se premiará con beneficios: descuentos, regalos o productos extra para quienes recomienden la marca o mantengan su suscripción. La comunicación será siempre transparente, avisando con tiempo sobre entregas, cambios o novedades. Y de vez en cuando se incluirán pequeños detalles sorpresa dentro de las cajas para reforzar la conexión con la marca y dar una experiencia aún más especial.

