

# RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Relacionarnos con los clientes de la empresa es un factor fundamental para que nuestro producto se dé a conocer. Hemos clasificado a nuestros clientes en dos segmentos principales. Por un lado tenemos el segmento 1 con el que nos dirigimos a la hostelería, ya sean bares, cafeterías, restaurantes etc. Con el segmento 2 nos dirigimos al resto de mercados, ya sean eventos, empresas de catering etc.

## Segmentación 1: Hostelería

### TIPO DE RELACIÓN (qué vamos a hacer y cómo):

¿Para que nos conozcan?

- Presentaciones en vivo en establecimientos, ferias del sector hostelero. demostrando así todos los beneficios y ventajas que ofrecemos con Traylid.
- Entrevistas en distintos medios de comunicación sobre la idea y la innovación de nuestro producto (Ya hay varias entrevistas disponibles).
- Una vez que el primer local empiece a utilizar nuestra bandeja será cuestión de tiempo que el resto que lo vean quieran la innovación que ofrecemos

La relación que tendremos con nuestros clientes será personalizada para que cada caso sea perfectamente cubierto por los servicios de Traylid. Nuestro objetivo es que todo el sector pueda tener acceso a nuestro producto por lo que se estudiará todo tipo de peticiones



## Segmentación 2: Eventos y Catering

¿Para que nos conozcan?

- Contacto directo con empresas de catering y organizadores de eventos, y demostraciones en servicios (montaje y prueba en evento pequeño).
- Vídeos cortos en redes mostrando rapidez, higiene, manejo y ergonomía en todo tipo de situaciones (buffet, cóctel, banquetes).
- Información de como contactarnos en las redes sociales para poder iniciar cualquier tipo de lazo con nosotros.

