

Relación con los clientes



La relación con los clientes va a ser directa mediante la venta directa en el bar, Además tiene que ser cercana para crear un buen ambiente para ofrecer un servicio inolvidable para que los clientes vuelvan a nuestro bar. La fidelización es importante para tener éxito y para ser competitivos frente a la competencia.

Atención al cliente: Integrar canales de comunicación ágiles (WhatsApp, página web) para reservas inmediatas y resolución de dudas lo más rápido posible.