

Relaciones con los clientes

Queremos que nuestra **relación** sea **cercana** y **transparente** con nuestros clientes. Por eso usaremos las **redes sociales** para hablar con los consumidores directamente y les contaremos el proceso de cómo trabajamos. La **transparencia** será **clave**: ya que queremos que sepan todo sobre el producto, por eso organizaremos visitas a los viñedos. Allí podrán ver la **máquina innovadora** en acción y comprobar la calidad que hay detrás de lo que vendemos. Nos enfocaremos en la confianza.

Queremos crear una comunidad especial de personas que valoren la **calidad del vino** y nuestra **innovación**, de manera que si formas parte de este grupo, tendrás un trato único y exclusivo. Organizaremos **catas privadas** con nuestros más recientes productos a las que solo podrán asistir los miembros. En estos encuentros, podrán probar productos antes que nadie y podrán darnos su opinión de primera mano, siendo parte esencial del proyecto a la hora de **mejorar y aprender**.

En resumen, nuestro **objetivo** será crear un **vínculo de confianza y exclusividad**. Fomentando el trato directo al cliente que verdaderamente disfrute y aprecie el mundo del vino. Queremos que te sientas parte de este equipo, donde uniremos la **calidad**, el **buen vino** y la **tecnología** que ayuda al campo. Por ello seremos más que una marca de vino, seremos una comunidad que valora la **innovación** y la **mejor calidad** en todos los aspectos.



*Utilización de la inteligencia artificial para la creación de las imágenes presentadas.