

- Copiar la parte que escribisteis para este módulo en el BCM Tarea U4.1 (módulo relaciones con los clientes)
- Explicad que para vosotros es muy importante la relación con los clientes potenciales. Por eso habéis realizado una encuesta previa para ir validando vuestra idea de negocio (poned link de la encuesta QR). Tarea U5.2
- Explicad que en vuestra validación BloggerFest habéis podido comprobar lo importante que es esta relación con los clientes. Si subís alguna foto del BloggerFest que NO se vean caras ni logo de escuela (pixelar). Si se ven los clientes, mejor.
 - Id a la tarea 8.1 de Marketing y copiar la parte de la “p” de promoción.
- Otro modo de relacionarse con los clientes es a través de la web, así que haced una captura de pantalla de la web de COE con su enlace y comentar algo.

– Relaciones con los clientes (BCM)

En FreshCocktails consideramos que la relación con los clientes potenciales es un pilar clave de nuestro modelo de negocio. Desde el inicio del proyecto hemos entendido que no basta con tener un buen producto, sino que es fundamental conocer a las personas que lo van a consumir, sus hábitos, preferencias y expectativas.

Nuestro producto, cubos de hielo artesanales elaborados con frutas naturales y hierbas, está pensado para aportar una experiencia diferente, saludable y visualmente atractiva a bebidas como el agua, los zumos o los cócteles. Por ello, queríamos asegurarnos de que esta propuesta encajaba con lo que el mercado realmente necesita y valora.

Para validar nuestra idea, realizamos una encuesta previa dirigida a clientes potenciales, especialmente a personas interesadas en bebidas saludables, sostenibilidad y consumo consciente. Esta encuesta nos permitió comprobar el interés por productos naturales sin azúcares añadidos, la importancia del diseño y la disposición a probar alternativas innovadoras frente a productos industriales.

Enlace a la encuesta (QR):

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfXz8fm6t7Frro8TZyk3iweMxq2R1A86aohOuWGkMmMyk-k2w/viewform>

Gracias a esta encuesta pudimos contrastar nuestras primeras hipótesis de negocio, especialmente las relacionadas con la demanda, el valor del producto y la percepción del sabor, lo que nos ayudó a reforzar la viabilidad de FreshCocktails y a ajustar nuestra propuesta al público objetivo.

– Validación con clientes (BloggerFest)

La validación realizada durante el BloggerFest nos permitió comprobar de forma práctica la importancia de mantener una relación cercana con los clientes. En este evento tuvimos la oportunidad de presentar FreshCocktails, explicar nuestro concepto y observar cómo reaccionan los asistentes ante nuestros cubitos de hielo con fruta y café.

Durante el evento pudimos contrastar varias de nuestras hipótesis: la hipótesis de demanda, al ver el interés de bares, cafeterías y personas en un producto que mejora la presentación y el sabor de las bebidas; la hipótesis de valor, ya que los asistentes percibieron nuestros cubitos como una solución práctica y atractiva; y la hipótesis de sabor, al comprobar que los clientes disfrutaban más de las bebidas preparadas con FreshCocktails que de las versiones tradicionales.

Además, la interacción directa con los visitantes nos permitió escuchar opiniones, responder preguntas y entender mejor qué es lo que más valoran: la frescura, el origen natural de los ingredientes, el aspecto visual y la idea de vivir una experiencia diferente con cada bebida.

Este contacto directo refuerza nuestro enfoque de marca, basado no solo en el producto, sino también en una experiencia emocional y narrativa, tal como refleja nuestro storytelling, donde cada sabor tiene una historia y una identidad propia.

P de Producto / Servicio

FreshCocktails es una empresa dedicada a la producción y venta de cubitos de hielo con sabor, diseñados principalmente para bares, cafeterías y eventos. Nuestro producto no es solo hielo, sino una gama de cubitos aromatizados que aportan sabor, aroma y un valor visual añadido a las bebidas.

Ofrecemos diferentes variedades adaptadas a distintos gustos y usos. Entre ellas se incluyen combinaciones de frutas como fresa y plátano, frutos rojos y frutas tropicales, ideales para refrescos, aguas y cócteles. También contamos con cubitos de café, caramelo y chocolate, pensados especialmente para bebidas frías, cafés especiales y postres, aportando una experiencia más intensa y diferenciadora.

Nuestro formato principal de venta es una bolsa de 1 kilo de cubitos, lista para usar en cualquier establecimiento. Además, ofrecemos un servicio especial para caterings y eventos, en el que los cubitos pueden personalizarse según el tipo de bebida, la temática del evento o las preferencias del cliente. Este servicio tiene un precio superior, ya que incluye un mayor nivel de personalización y un trabajo artesanal adicional.

Aqui va el documentoooooo Fea