

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Nuestra relación con los clientes se define como "Asistencia Personalizada de Alto Valor" el trato es exquisito, cercano y totalmente transparente. Establecemos dos niveles de relación:

- Asistencia Personalizada Exclusiva: Co-creamos el evento mano a mano con el cliente, escuchando sus valores y sueños. Relación de Confianza y Transparencia

Promoción y Comunicación

-Promoción Estrella para L&L:

Eslogan: "Si contratas tu evento con Lush & Luxe, te regalamos una ventana al arte local: una experiencia de artesanía en vivo para tus invitados."

-Descripción: Al contratar un evento integral (Lush Corporate o Luxe Private), el cliente podrá elegir entre dos modalidades, es de regalo que elevan la exclusividad de la jornada:

-Modalidad A (Experiencia en Vivo): Un "Córner de Artesanía" durante el cóctel o la recepción. Un artesano local especialista en piezas artesanales trabajará en directo, permitiendo que los invitados vean el proceso de creación de piezas únicas.



Validación de la Idea de Negocio

Para nosotras, la opinión de nuestros clientes potenciales es fundamental. Por ello, antes de lanzar el modelo definitivo, realizamos una encuesta de validación para comprobar si el mercado estaba dispuesto a pagar por un lujo sostenible. Los resultados confirmaron que existe un nicho creciente que prioriza la ética sobre la ostentación.

Puedes acceder a nuestra encuesta y resultados:([aquí](#))

Validación en el Blogger Fest: Relaciones en Vivo

Durante nuestra validación en el Blogger Fest, pudimos comprobar de primera mano lo importante que es la relación directa con los clientes. En este evento, interactuamos con alumnos donde le explicamos la idea de negocio en el que posteriormente tenían que diseñar su propio evento del sueño a través de una maqueta.

