



SOCIEDADES CLAVE

Las relaciones con los clientes son los vínculos que la empresa construye con sus clientes para atraerlos, fidelizarlos y hacerlos crecer, y las empresas necesarias para que el negocio funcione.

EQUORA debe tener una buena relación con las empresas que necesitamos para poder funcionar. Esto es debido a que EQUORA no solo depende de un equipo interno, sino también de una red de alianzas estratégicas y de actividades subcontratadas que nos permiten expandir nuestro servicio sin que este pierda calidad.

Para esto EQUORA:

- Subcontrata a una empresa de catering especializada que elabora los menús personalizados para cada persona atendiendo a sus objetivos y características físicas. Esta alianza garantiza que las recetas cumplan con los más altos estándares nutricionales y de sabor, y permite que EQUORA pueda reducir costes.
- Subcontrata a una empresa de reparto eficaz para asegurar que los platos de comida lleguen en el menor tiempo posible y en condiciones óptimas al domicilio del cliente.
- Subcontrata a una empresa, Riojatrek, experta en turismo, para que gestione las rutas al aire libre. Esto permite que nuestra empresa cuente con un experto en realizar este tipo de actividades y así pueda ofrecer experiencias seguras y profesionales. Además, nuestra permite que otras empresas vendan y publiciten sus productos (barritas energéticas, batidos proteicos, mochilas, etc.) al final de la ruta a cambio de unos pagos.
- Mantiene alianzas con los proveedores de ingredientes de alta calidad. ecológicos y locales para asegurar que los platos que proporcionamos a los subscriptores sean siempre excelentes.
- Contrata un servicio de notaría y asesoría para gestionen sus nóminas, sus documentos, aseguren la legalidad de documentos, etc. Gracias a esto nuestra empresa se puede centrar exclusivamente en la estrategia de la empresa y en la atención al cliente.

EQUORA también se preocupa por la salud tanto física como mental de los clientes por eso nos enfocamos en tener una buena relación con ellos para poder así satisfacer mejor sus necesidades. Debido a esto proporcionamos una atención al cliente rápida y

respetuosa las 24 horas del día ya sea a través de llamadas telefónicas o a través de reseñas. Nuestra empresa responde a las reseñas, tanto positivas como negativas, y utiliza las críticas constructivas para mejorar constantemente la calidad de la IA, de la aplicación y de los servicios subcontratados.

Además, mediante los descuentos de bienvenida, los descuentos por invitar a amigos, las muestras gratuitas de comida al final de las rutas, el sistema de seguimiento personalizado de puntos motivamos a nuestros clientes a seguir eligiendo a EQUORA. También, con el buen servicio post venta nos aseguramos de ofrecer la misma atención exclusiva sin importar cuánto tiempo haya pasado desde la suscripción.

Para conseguir esto nuestra empresa:

- Ofrece un contacto personalizado con cada cliente antes y después de la suscripción, atendiendo consultas a través de la aplicación o de la línea telefónica habilitada. Esto permite que los clientes ya suscritos estén más dispuestos a contratar planes más caros, o a participar en las actividades al aire libre y en los talleres, aumentando así su valor.
- Presenta una web y una aplicación diseñadas para que los clientes puedan gestionar y rastrear sus pedidos de comida a domicilio y consulten información sobre nuestra marca y sobre rutas y talleres con total libertad e independencia gracias a su interfaz intuitiva y fácil de usar.
- Fomenta la interacción de los usuarios y la creación de contenido en nuestra aplicación para que estos comparten sus experiencias con los platos personalizados, las rutas o los talleres, lo que nos permitirá mejorar.

EQUORA debe tener una buena relación con las empresas que necesitamos para poder funcionar. Esto es debido a que EQUORA no solo depende de un equipo interno, sino también de una red de alianzas estratégicas y de actividades subcontratadas que nos permiten expandir nuestro servicio sin que este pierda calidad.

Para esto EQUORA:

- Subcontrata a una empresa de catering especializada que elabora los menús personalizados para cada persona atendiendo a sus objetivos y características físicas. Esta alianza garantiza que las

recetas cumplan con los más altos estándares nutricionales y de sabor, y permite que EQUORA pueda reducir costes.

- Subcontrata a una empresa de reparto eficaz para asegurar que los platos de comida lleguen en el menor tiempo posible y en condiciones óptimas al domicilio del cliente.
- Subcontrata a una empresa, Riojatrek, experta en turismo, para que gestione las rutas al aire libre. Esto permite que nuestra empresa cuente con un experto en realizar este tipo de actividades y así pueda ofrecer experiencias seguras y profesionales. Además, nuestra permite que otras empresas vendan y publiciten sus productos (barritas energéticas, batidos proteicos, mochilas, etc.) al final de la ruta a cambio de unos pagos.
- Mantiene alianzas con los proveedores de ingredientes de alta calidad. ecológicos y locales para asegurar que los platos que proporcionamos a los subscriptores sean siempre excelentes.
- Contrata un servicio de notaría y asesoría para gestionen sus nóminas, sus documentos, aseguren la legalidad de documentos, etc. Gracias a esto nuestra empresa se puede centrar exclusivamente en la estrategia de la empresa y en la atención al cliente.