



EL RINCÓN ANIMADO - CPC Paula Montal (Logroño)

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Para El Rincón Animado es fundamental establecer una relación clara, cercana y duradera con sus clientes, ya no depende solo del producto, sino de la experiencia completa que se ofrece. La estrategia de relación con el cliente se basa en una combinación de trato personal y herramientas digitales, adaptándose a las distintas necesidades y perfiles del público objetivo, como familias, jóvenes, turistas e instituciones educativas.

Para atraer nuevos clientes, el restaurante apostará principalmente por la asistencia personal y la comunicación directa, tanto en el local como a través de redes sociales. El trato cara a cara permitirá crear una primera impresión positiva y transmitir los valores del negocio: cercanía, creatividad y diversión. A su vez, se utilizarán servicios como reservas online, pedidos digitales y respuestas automáticas en redes sociales, que faciliten el acceso al servicio y mejoren la experiencia inicial del cliente.

Para mantener a los clientes, se fomentará una relación de asistencia personal dedicada donde se prestará atención personalizada, se escucharán sugerencias y se adaptarán actividades o menús temáticos según los intereses del público. Además, se impulsarán sistemas de autoservicio, como cartas digitales o pedidos online, que aporten comodidad y autonomía al cliente sin perder calidad en el servicio.