RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Nuestra empresa establecerá una relación cercana, personalizada y basada en la confianza, ofreciendo una atención rápida y eficaz para garantizar la satisfacción de nuestros clientes. Buscamos crear relaciones duraderas, fomentando que los consumidores vuelvan a elegirnos tanto para sus desayunos diarios como para ocasiones especiales.

Para conseguirlo, utilizaremos diferentes formas de relación con nuestros clientes:

Atención personalizada: ofreceremos asesoramiento para que cada cliente pueda elegir y personalizar su desayuno según sus gustos, preferencias y necesidades.

Atención digital: mantendremos una comunicación directa mediante WhatsApp, redes sociales y nuestra página web para resolver dudas, gestionar pedidos y atender sugerencias.

Seguimiento de pedidos: informaremos a los clientes sobre el estado de sus pedidos y el tiempo estimado de entrega, transmitiendo seguridad y confianza.

Fidelización de clientes: ofreceremos descuentos, promociones, tarjetas de puntos y ventajas especiales para premiar a los clientes habituales.

Servicio de atención posventa: estaremos disponibles para recibir opiniones, resolver posibles incidencias y gestionar reclamaciones, buscando siempre mejorar nuestro servicio.

Relación con clientes corporativos: estableceremos acuerdos con empresas y oficinas para ofrecer pedidos recurrentes, promociones y desayunos para reuniones o eventos.

Experiencias personalizadas: cuidaremos los detalles de los desayunos sorpresa, incluyendo mensajes, dedicatorias y presentaciones especiales para crear momentos inolvidables.

Nuestro objetivo es construir una relación basada en la confianza, la comodidad, la rapidez y la satisfacción, consiguiendo que nuestros clientes no solo compren nuestros desayunos, sino que también recomienden nuestra marca y vuelvan a confiar en nosotros**.**