

Relaciones con los clientes

Queremos que nuestra relación sea cercana y transparente con nuestros clientes. Por eso usaremos las redes sociales para hablar con los consumidores directamente y les contaremos el proceso de cómo trabajamos. La transparencia será clave: ya que queremos que sepan todo sobre el producto, por eso organizaremos visitas a los viñedos. Allí podrán ver la máquina innovadora en acción y comprobar la calidad que hay detrás de lo que vendemos. Nos enfocaremos en la confianza.

Queremos crear una comunidad especial de personas que valoren la calidad del vino y nuestra innovación, de manera que si formas parte de este grupo, tendrás un trato único y exclusivo. Organizaremos catas privadas con nuestros más recientes productos a las que solo podrán asistir los miembros. En estos encuentros, podrán probar productos antes que nadie y podrán darnos su opinión de primera mano, siendo parte esencial del proyecto a la hora de mejorar y aprender.

En resumen, nuestro objetivo será crear un vínculo de confianza y exclusividad. Fomentando el trato directo al cliente que verdaderamente disfrute y aprecie el mundo del vino. Queremos que te sientas parte de este equipo, donde uniremos la calidad, el buen vino y la tecnología que ayuda al campo. Por ello seremos más que una marca de vino, seremos una comunidad que valora la innovación y la mejor calidad en todos los aspectos.