

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

El proyecto busca establecer relaciones sólidas y de confianza con los usuarios, promoviendo fidelización, satisfacción y una experiencia personalizada:

1. Atención personalizada: Ofrecer asesorías individuales o ajustes de menú según las necesidades y preferencias de cada usuario, como alergias o restricciones alimentarias, garantizando que cada cliente se sienta escuchado y respaldado.
2. Automatización con cercanía: Uso de plataformas digitales para enviar menús, recordatorios, listas de compra y recomendaciones, manteniendo la eficiencia sin perder la sensación de acompañamiento cercano.
3. Comunidad y soporte online: Crear espacios en redes sociales, foros o grupos de WhatsApp/Telegram donde los usuarios puedan compartir experiencias, recetas, dudas y consejos, fomentando la interacción y el sentido de pertenencia.
4. Contenido educativo y motivacional: Enviar newsletters, artículos, videos y talleres sobre hábitos antiinflamatorios, nutrición y bienestar digestivo, fortaleciendo la confianza del cliente y reforzando la propuesta de valor.
5. Programas de fidelización: Implementar recompensas por suscripciones prolongadas, referidos o participación en retos de alimentación saludable, incentivando la continuidad y el compromiso de los usuarios con el proyecto.

Estas estrategias permiten crear relaciones duraderas, basadas en confianza, cercanía y valor agregado, asegurando que los usuarios no solo consuman el servicio, sino que se conviertan en promotores activos del proyecto.