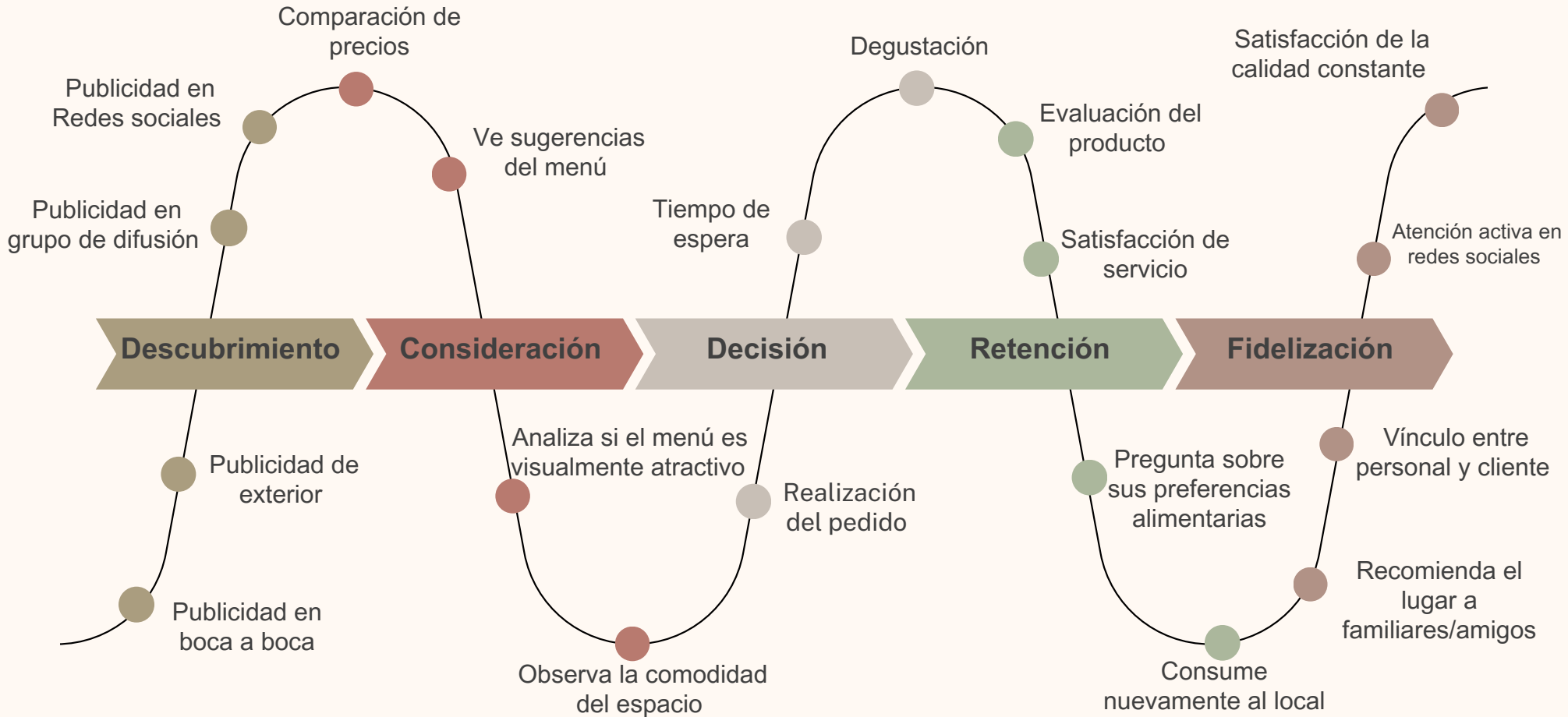


CUSTOMER JOURNEY MAP



¿Qué quiere el consumidor?

Estrategias:

- Publicaciones frecuentes en redes sociales (Calendarización)
- Incremento de publicidad exterior
- Creación de un espacio agradable para el consumidor (Música de fondo, entretenimiento, orden y limpieza, iluminación)
- Preguntas sobre preferencias alimentarias (Punto de cocción en los alimentos, omitir algún ingrediente o condimento)
- Agilización en el tiempo de entrega y atención al cliente
- Preguntar sobre la satisfacción del cliente
- Atención personalizada con los clientes frecuentes para fidelizarlos
- Club de lealtad donde se ofrezcan promociones a clientes frecuentes
- Personalización de productos para los clientes que requieran o pidan un cambio

Referencias

Visual Paradigm. (s. f.). Comprender el comportamiento del cliente y el viaje del cliente. Visual Paradigm. <https://blog.visual-paradigm.com/es/understanding-customer-behavior-and-customer-journey/>

DanaConnect. (s. f.). 4 ejemplos reales de Customer Journey Mapping como clave para una transformación digital exitosa. DanaConnect. <https://es.danaconnect.com/4-ejemplos-reales-de-customer-journey-mapping-como-clave-para-una-transformacion-digital-exitosa/>

Dircomfidencial. (2020, septiembre 14). Customer Journey Map, ¿qué es y cómo puedo crear uno? Dircomfidencial. <https://dircomfidencial.com/diccionario/customer-journey-map-que-es-y-como-puedo-crear-uno-20200914-1024/>