

Recorrido del cliente:
Recorrido del comprador

Etapa de reconocimiento

Etapa de consideración

Etapa de decisión

¿Qué es lo que siente o piensa el cliente?

Poder satisfacer una necesidad de antojo o hambre.

Búsqueda en Internet

Revisión de la carta en los lugares cercanos al cliente

Realiza el pedido

¿Qué es lo que hace el cliente?

Un restaurante que cumpla el deseo comer hamburguesa.

Revisa las opciones de domicilio o lugares más cercanos

Revisa los precios y opciones de Menú

Confirma la reserva o realiza el pedido presencial o virtual



¿Sobre qué busca información el comprador, y dónde la busca?

Sobre la necesidad puntual o deseo de comer algo que le apetece, y busca los canales virtuales.

Busca los diferentes restaurantes de hamburguesa o comidas rápidas

Valora la cercanía y rapidez en la entrega

Se apoya en los canales digitales para realizar el pedido y hacer el pago

¿Cómo hacemos avanzar al comprador con nuestra marca en mente?

Dando a conocer la marca de Lalitos Burger con excelente contenido en sus redes.

Generando contenido de valor en las redes sociales

Ofreciendo alternativas para todos los gustos y mostrando la experiencia de los clientes.

Mezclando la eficiencia entre la calidad de la comida, la facilidad de hacer el pedido, la practicidad en el pago y la rapidez en la entrega del producto.