

Bezeroekiko harremanak:

Gure harreman mota automatizatu izango da aplikazio bera bitartez, bezeroek internet bitartez gure app-a deskargatu eta erabili ahalko dute. Zehozer behar izatekotan edota zalantzak eukitzekotan, gure aplikazioaren bitartez jakinarazi dezakete menuan agertuko den atal zehatz batean dituzten beharrak eta iradokizunak argituz.

Gure harreman motak:

1.- Autozerbitzua.

Ez dugu bezeroarekin harreman zuzena. Haien bere baitan deskargatu dezakete aplikazioa gure laguntzarik gabe.

2.- Automatizatutako zerbitzua.

Gure motibazioak hiru dira:

1.- Bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea

Gure aplikazioa kontsumitzen duten pertsonen kopurua igotzea oso garrantzitsua da gure proiektua aurrera egin dadin. Gero eta jende gehiago ezagutzen badu logikoa denez, gero eta jende gehiago erabiliko du. Hau marketing-aren bidez lortuko dugu; horretarako aliantzak funtsezkoak dira eta gure kasuan supermerkatuekin eta berdintsuak diren app-ekin aliatuko gara. Hauetan gure aplikazioa iragarrita agertuko da publizitate-funtzioa egiten.



2.- Lortzen ditugun bezeroei eustea

Aplikazioa arrakastatsua izateko, lortutako bezeroak mantendu behar ditugu. Kontsumitzaileak gure produktua erabiltzen jarraitzeko, funtsezkoa da ematen dugun zerbitzuarekin pozik egotea eta hobetu ahal den zehozer aurkitzekotan, gu ahalik eta azkarren hobetzea efizientea suertatu dadin. Horretarako, menuaren atal bat

bezeroak dituzten hobekuntza-iradokizunak jasotzeko izango da eta hortik, gure esku dagoen guztia egingo dugu arazoa konpontzeko.

3.- “Salmenta” kopurua igotzea

Gure kasuan, aplikazioa ez da ordaindu behar, doainik izango da beraz, gure “salmenta” kopurua deskarga kopuruan neurtzen dugu. Gure asmoa, aplikazioa ahalik eta jende gehiago deskargatzea da eta horrela gure irabaziak igoko dira supermerkatuak eta bestelako aplikazioak gehiago iragarriko gaituztelako, haien irabaziak baita ere igoko direlako guri esker (modu batez).

