

BALOREZKO PROPOSAMENA

-Balore kualitatiboa, berriz, bezeroak produktu edo zerbitzu jakin baten inguruan duen ikuspegiarekin dago lotuta. Kasu horretan, diseinua edota bezeroaren esperientzia bezalako faktoreak hartzen dira kontutan gure produktua erabiltzeko orduan.

-Balore kuantitatiboa bada, neurgarria izango da: esate baterako, mezularitza enpresa baten adibidea hartuz gero, prezioa edo abiadura balore neurgarriak izango dira.

-Erosotasuna, azkartasuna eta segurtasuna

-Bezeroen artean desberdintzeko garaian:

- Nobedadea: Beharrizan berriak asetu: Jendeak gero eta behar gehiago izaten du bere burua ondo ikusteko eta hortarako gehienak kirola egitea erabakitzen dute, askotan espezialistengana joanez. Errutinatik ateratzeko ere behar handia egoten da, hortarako jendea naturarekin kontaktuan jartzen duten bidaiak ditugu.
- Erabilera: jada duen erabilera hobetzea: Gure kirol materiala kalitate onekoa izango da, marka onenekin lan egingo dugu eta.
- Pertsonalizazioa: Beharrizan espezifikoei egokituta: Gure punturik indartsuenetako bat izango da hau, entrenatzaile pertsonalen zerbitzua eskeintzen baitugu.
- Lana erraztea: Bezeroen lana erraztea, edo produktuaren erabil erraztasuna bultzatzea. Gure dendan langileek aholkuak emango dizkiete bezeroei, aukera askoren artean ondoen datorkiena aukeratuz.
- Irisgarritasuna: Produktua eskuratzeko aukera zabaldu. Gure produktuak bidaltzeko zerbitzua izango dugu, dendara etorri ezin dutenentzat.
- Bezeroak kontutan hartzen dutena: diseinua, marka, prezioa eta arriskua murriztea. Gure produktuak marka onenetakoak izango dira eta diseinu modernoak izango dituzte, produktu fidagarriak izanik.

-Gure balio garrantzitsuena asesoramentu pertsonala izango da, bakarrak garelako zerbitzu hau langile profesionalekin eskaintzen duguna. Hortaz, pertsona batek bere egoera fisikoa hobetu badaki esku onetan egongo dela gurekin, eta atentzio pertsonala edukitzeak motibazio gehiago sorraraziko dio bezeroari. Fidagarritasun handiko enpresa izango gara, gure bezeroen eboluzioaz ezagutaraziko dugu jendea. Beste balio batzuk ere edukiko ditugu, gure arropak, adibidez, oso kalitate onekoak izango dira, eta prezioak, nahiz eta merkatuko merkeenak izan, ahalik eta merkeen jartzen saiatuko gara. Bezeroek gure produktu bat erostean fidagarritasunez egingo dute, kalitatezko arropa izango dela jakinik ordaintzeak merezi duelako. Azkenik, kirol produktuez gain, bidaiak ere baditugu. Ez dira guztiz guk antolatutakoak izango, baina beste enpresa nahiko ezaguna denez fidagarria da. Horrelako zerbitzuen falta somatu genuen, zeren eta bidaia agentziek ez dituzte mota hontako bidaiak eskaintzen, eta kirolarientzat beti da ona eta gogokoago dute naturarekin bat egitea kirola egitean, gimnasioan sartuta egon baino.