



BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresak ez du aurrez-aurreko harremanik izango, zerbitzua automatizatu izango delako. Hau da, ez dugu langileekin kontakturik izango. Zuzenean haien esku ipinitako baliabideak erabiliz elkarreragingo dute produktuekin:

- **Web gunea:** GREENBOTTLEko web orrialde ofizialean beraien gustokoa den botila berrerabilgarria aukeratu ahal izango dute. Edukiera desberdineko botilak aukeratu ahal izateaz gain, haien gustokoa den diseinua sortu ahal izango dute.
- **Makinak:** Gure freskagarri makina eksklusiboan haien botilak birkargatzeko hainbat zaporedun edari sorta zabala aurkitu ahal izango dute. Aurretik aipatu bezala edaria lortzearen prozesua beraien kabuz egin ahal izango dute.

Baina zuzeneko harremana izango dugu sare sozialetan eta makinetan gure helbide elektronikoa eta gurekin kontaktuan jartzeko telefono zenbakia jarriko dugu.

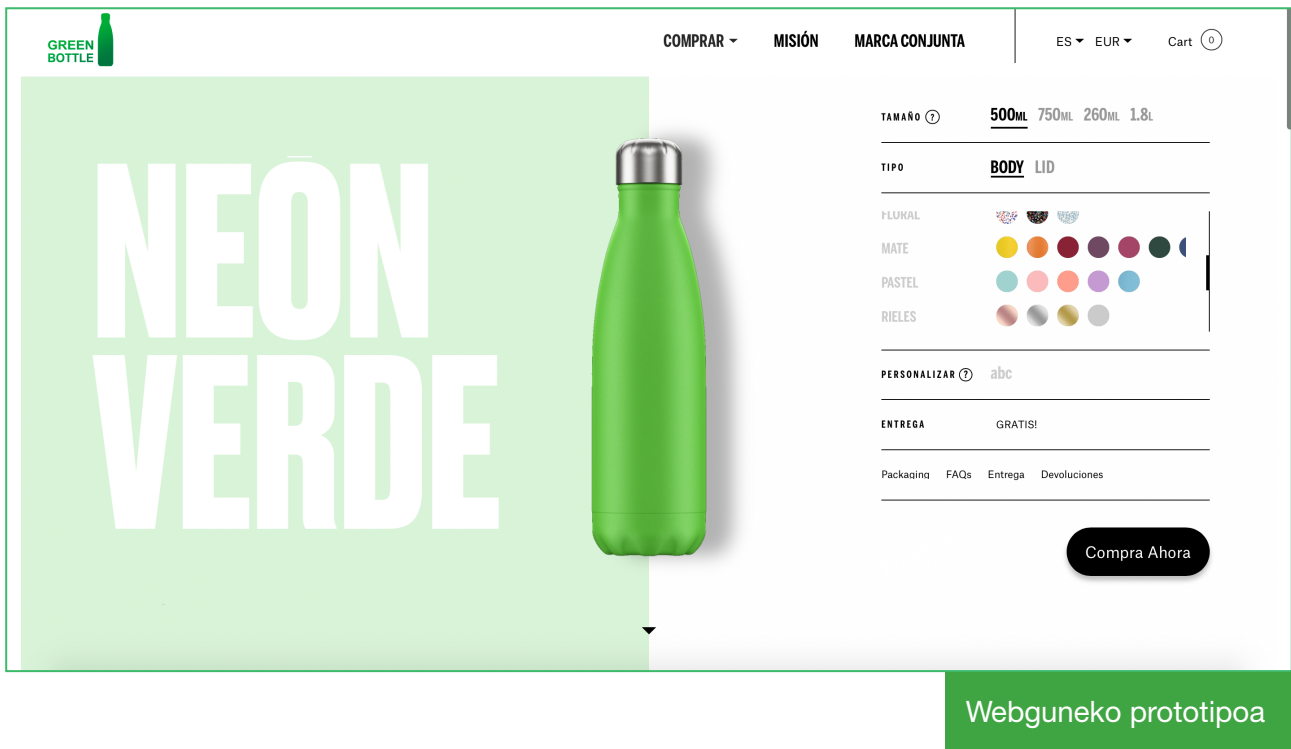


MARKETING ESTRATEGIAK



Gure jarduera garatu ahal izateko beharrezkoa da saldu nahi duguna jendeak ezagutzea eta jendeak eguneroko bizitzan erabiltzeko beharra eta erraztasuna izatea. Hau lortzeko hurrengo marketing estrategiak erabiliko ditugu.

Lehendabizi, gure erosle motari zuzendutako kanalak erabili behar ditugu eta gure kasuan erosleak unibertsitateko ikasleak direnez publizitatea sare sozialen bidez egingo dugu (instagram, facebook, etab.). Horrela, gure botilak kontsumitzaile gehiagori helduko zaie eta gure web gunea bisitatzera animatuko dira, produktua gehiago ezagutzuz.



Gainera, kontsumitzaileengana heltzeko unibertsitateko kirol taldeak babestuko ditugu hauei GREENBOTTLE-n hornidura dohainik eskainiz (unibertsitateko futbol taldea, arraun taldea, igeriketa taldea, etab.). Honi esker produktua erostera bultzatuko ditugu bezeroak era oharkabe batean eta marka sentimendua sortuko dugu.

Beste modu bat bezeroak erakartzeko, produktuaren diseinua izango da. Botila erosten dutenei aukera emango diegu web gunean bere botila nahi duten bezala diseinatzeko, eksklusibotasuna lortuz.

Azkenik, bezeroei produktua erosteko beharra sortuko diegu balio proposamenaren puntu indartsuetan oinarritutako iragarkien bidez.