

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Hasteko, bezeroak erakartzeko ZANN pultsera behar bezala promozionatuko dugu. Publizitate plan egoki bat jarraituz, modu ezberdinetan zabalduko dugu: sare sozial eta egunkarien bidez.

Sare sozialei dagokienez, Instagram, Twitter eta Facebook-en kontu pertsonala izango dugu, eta iragarki ugari edukitzeko ordainduko dugu. Gaur egun sare sozialek eragin handia dute biztanleriarengan, batez ere gazteengan, eta hauen bidez gurekin kontaktuan jartzeko erraztasuna eskainiko diegu.

Modu honetan ere, bezeroarekin erlazio zuzena ezarriko dugu eta produktuan integratuta sentiaraziko dugu. Hau da, edozein proposamen sare sozialen bidez bidaliz gero, prest egongo ginateke honi, baliagarria eta zentzuzkoa bada, eztabaidatzeko eta kontuan hartzeko. Bezeroak egiten dizkigun proposamenak gure enpresarentzat oso baliagarriak izanez gero, bezeroarekin elkartuko ginateke, eta agian proposamen hori martxan jarriko genuke, bezeroak gure enpresan rol aktiboa izan dezan.

Hala ere, sare sozialak ez dira nahikoak gure bezero posiblei produktua iristeko, pertsona helduagoei ere zuzenduta dagoelako eta askok ez dutelako sare sozialik erabiltzen. Beraz, zenbait egunkarirekin kontaktuan jarriko gara, esate baterako Diario Vasco-rekin, eta bertan gure pultseraren iragarkiak ezarriko ditugu.

Bezero gehiago erakartzeko, promozio berezi bat ezarriko dugu. Pultsera hau talde handiek erabili ahal izateko prentsatuta dago, beraz, bost pultsera edo gehiago erosterakoan, erosketa guztiak %5eko deskontua izango du. Hau errentagarria izango da guretzat, bost pultsera saltzerakoan, berez 149, 25 €sarrerak izango genituzke, eta promozio honekin, 142, 26 €-ko sarrerak izango genituzke. Kostuak kontuan hartuta, irabazi errentagarria lortuko dugu.

Bezeroak mantentzea zaila da (pultsera behin erosi eta kontsumitzaile berdinak ez lituzke gehiago erosi beharko). Hala ere, bezeroa pultseraz ez nekatzeko, diseinu berriak merkaturatzen joango gara. Gehienbat aldaketa estetikoak egingo dizkiogu, forma eta koloreak aldatuz. Bestalde, software berrikuntzak eta aplikazioan hobekuntzak txertatzen joango gara, gure teknologia hobetu ahala.

Bezeroekiko harremanari dagokionez, gure enpresak zerbitzu automatizatua izango du gehienbat, web-orrialdearen bidez salduko dugulako, **inolako kontakturik ez ezartzen**

kontsumitzailearekin. Hau da, nolabaiteko autozerbitzua sustatuko dugu gure enpresan (kontsumitzaile bakoitzak zuzenean *online* eskatu eta pultsera etxera iritsiko zaio).

Beste enpresa batzuk ere hornituko ditugu gure produktuarekin, eta hor bai egongo dala kontaktu pertsonala.