

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Gure ohiko bezeroak mantentzen saiatuko gara eta bezero berriak erakartzen, aurretik aipatutako estrategia ezberdinekin.

Hiri desberdinetara joatea ere ideia ona izan daitekeela uste dugu. Han, kalean jendearekin hitz egin eta gure produktua aurkeztuko diegu.

Gure produktua zehaztu eta bezeroak zeintzuk diren argi izateaz gain, oso garrantzitsua da hauei gure produktua nola iritsiaraziko diegun zehaztea. Kanal desberdinen bidez, poltsak gizartera iritsi eta etorkizuneko bezero hauek produktuaren jakinean egotea da eman beharreko pausua(ondoren, beste prozesu batzuen bidez hau erosteko erakargarri egingo baitzaie).

Alde batetik, inguruko supermerkatu guztiei gure produktuaren aurkezpena egingo genieke. Gure produktuaren alde egiten badute, hau kotxe edo kamioien bidez eramango genieke (beraiek eskatutako kantitatearen arabera).

Beste aldetik, gobernuarekin kontaktuan jarriko ginateke poltsa hauen alde arau juridikoak aldatzeko, modu batean, gaur egungo kutsadura kantitatea jaisteko. Herriko udalak KAMI enpresaren produktua jakinaraziko die biztanleei.

Bi bezero egongo dira: supermerkatua eta erabiltzailea. Batetik, guk supermerkatuei gure produktuaz hitz egingo diegu eta beraiek nahi izanez gero gure poltsak beraiek erosi eta ondoren bertan saltzeko aukera izango dute; bestetik, poltsak egiten ditugun lokalean erosteko aukera ere egongo da; hau da, zuzeneko bezeroak ere izango ditugu, beraiekin zuzeneko harremana izanez. Supermerkatuarekin izango dugu harremana zuzenekoa izango da, baina bertako bezeroekin zeharkakoa, supermerkatuak salduko dizkielako.

Euskaraz hitz egingo diegu. Edozein bezerok arazorik edukiko balu euskaraz hitz egin edo ulertzeko, beste hizkuntza batean komunikatuko ginatekeen, inolako arazorik gabe; izan ere, gure proiektua zabalduko balitz edo toki ezberdinetako bezeroak edukiko bagenitu, beste modu batera hitz egin beharko genuke. Gainera, taldea osatzen dugunok hainbat hizkuntza dakizkigu; euskara, gaztelera, ingelesa, frantsesa edota alemanera dira ia denok dakizkigunak. Hala ere, euskaraz komunikatzea izango da gure helburua.

Bezeroekin hitz egin edo beraiek gurekin kontaktua eduki ahal izateko web orriaren erabilera erabilgarria iruditzen zaigu. Hemen guri buruzko informazio guztia aurkituko dute, bai gure salmenta produktua, aurkezten dieguna, baita gure lokala non kokatzen den, produktuaren kostua...

Azkenik, beraiekin izango dugun harremana pertsonala izango da (dendan), eta sare sozialetan era bai; izan ere, ez da zerbitzu automatizatu bat izango, mezu guztiak guk irakurri eta erantzungo baititugu. Aldiz, webguneko harremana automatizatua izango da, bezeroak bertatik eskaria egiteko eta erosteko aukera izango duelako.