



## BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresak ez du aurrez aurreko harremanik izango, zerbitzua automatizatua 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.
- **Takila automatizatuak:** Hauetan web orrialdearen bidez erosi dituzten botilak jaso ahal izango dituzte, inolako garraio kosturik gabe erosleentzat.



Bestalde, zuzeneko harremana izango dugu sare sozialen bidez eta eskuragarri izango da gure helbide elektronikoa inolako zalantza edo arazorik egongo balitzateke gurekin kontaktuan jarri daitezen.

### **MARKETIN ESTRATEGIAK**

Gure jarduera garatu ahal izateko beharrezkoa da saldu nahi dugun produktua ikasleek ezagutzea eta, aldi beran, jendeak eguneroko bizitzan erabiltzeko beharra eta erraztasuna izatea. Honetarako hurrengo marketin estrategiak erabiliko ditugu:

## ***Publizitatea***

Alde batetik, gure erosle motari zuzendutako informazio kanalak erabili behar ditugu. Gure kasuan erosleak unibertsitateko ikasleak direnez publizitatea sare sozialen bidez egingo dugu (Instagram, Facebook, Youtube, Twitter, etab.).

Honen bidez, gure botilak erosle potentzialei helduko zaie eta gure web-gunea bisitatzera eta produktuan interesa izatera bultzatuko dituzte.

Beste aldetik, publizitate tradizionala ere erabiliko dugu, unibertsitateko campusean iragarki ekintzak, dastaketak eta bestelako kanpainak aurrera eramango ditugu ikasleen artean markaren identitatea eta gure produktua ezagutzera emateko.

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

## ***GEK Ekintzak***

Gure irudi korporatiboa garbi eta lagungarri mantentzea oso garrantzitsua da guretzat. Horregatik, eta kontsumitzaileengana hurbiltzeko, hainbat Gizarte Erantzukizun Korporatibo ekintza eramango ditugu aurrera:

### **1. Unibertsitateetako kirol taldeen babesak**

Hauei kirol ekipamendua eta bestelako gastuak ordaintzen lagunduko diegu, trukean beraien babesleak bihurtuz. Kirol taldeen babesletzak zaleen artean markarekiko ikuspuntu positiboa eragiten duten ekintzak dira.

### **2. Kontzientziazio ekintzak**

Gure identitate berdea ahaztu gabe, ingurumenarekiko jarrera berdea landuko duten ekintzak aurrera eramango ditugu. Hitzaldiak, lehiaketak, hondartzen garbiketarako topaketak, basoberritzeetan parte hartzeak, etab.

### **3. Aisialdirako ekintzak**

Ikasleek beraien unibertsitate urteetan aisiaz eta lagunekin disfruta dezaten hainbat ekintza kultural antolatuko ditugu, besteak beste, topaketa musikalak (kontzertu txikiak), dantza ikustaldiak, zinema ikustaldiak, antzerki ikustaldiak, etab.

### **4. GREENBOTTLE beka programa**

GREENBOTTLE produktuen erabiltzaileei beraien ikasketak hurrengo mailara bultzatzeko diru laguntzak emango dituen beka programa izango da. Ikasketa nazioartekoak eta bikaintasun akademikoa ardatz bezala edukiz, gure produktuak erosteko arrazoi garrantzitsua izan daiteke.

Ekintza hauen bidez produktua erostera bultzatuko ditugu bezeroak era oharkabe batean eta marka sentimendu positiboa sortuko dugu.