

PLAZA ECOFRIENDLY

6.- Bezeroekiko-harremanak

Gure harremana bezeroekiko **pertsonala eta telematikoa** izango litzateke:

- + **Pertsonala:** Pertsonalki bezeroekin hitz egitea, eta telefonoz ere bai. Postu bakoitzak bere telefonoa izango du.
- + **Telematikoa:** Web orri baten bidez bezeroei informazioa ematea eta formulario baten bitartez harremanetan jartzeko aukera egongo da.



Bezeroen motibazioak:

- + **Bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea:** Adibidez: 50€tik gorako erosketak bat egiten baduzu, hurrengo erosketak 30%ko beherapena izango du. (Promozio mugatua 2 astetara). Azken finean, promozioen bidez bezeroak eskuratzean datza.
- + **Enpresak dauzkan bezeroei eustea:** Erosten duzun kantitatearen arabera, zigilu batzuk emango dizkizute eta etorkizunari begira, doako produktuak lortu ahal izango dituzu. Honek, bezeroek etorkizunean berriro erosteko aukerak areagotzen ditu hainbat kasutan, hau da, bezeroei eutsiko geniekeen. Promozio guzti hauek, mugatuak dira eta ez lukete ekimenaren ekonomia kolokan jarriko.
- + **Salmenta kopurua handitzea:** Hainbat modu daude hau egiteko, baina guk erabiliko genukeena, gure salmenta sistema hedatzea izango litzateke, hau da:
- + **Online denda bat jarritz.**
- + **Etixerako zerbitzua ezarriz. Banaketa bizikletaz egingo da, ingurumenean kalte gutxiena sortzeko.**
- + Bi zerbitzu horiek, **bezeroek produktuak eskuratzeko gaitasuna** eta posibilitatea areagotzea ekarriko lukete, eta, ondorioz, **salmenta kopuruak gora** egingo luke.