

BEZEROEKIKO HARREMANAK:

Sistema honen bidez erakundeak bezeroekin dituen harremanen informazio guztia biltzeko eta kudeatzeko aukera ematen dute. Gure kasuan, bezeroak erakartzeko erabaki dugu hileko azken asteburuan bi sarreraren zozketa egitea, “premium” diren bezeroen artean eta hil bakoitzean kirol desberdinekoa izan dadin (beraz, kirol desberdinak era berdinean sustatzen ditugu eta “premium”ei abantaila gehiago ematea).

Gure web orrialdetik kirol guztietako sarrerak salduko ditugu (zelaietan eta bestelako kirol guneetan sarrerak eros dezakete gure erabiltzaileek ere), hau da, zerbitzu automatizatu bat izango da. Gure bezeroek bere zaletasunak gozatzeko erraztasun handiagorekin garatu dugu aplikazio berritzaile hau. Baita ere, gure bezeroarekin harreman estua eta sendoa izan dadin, gure orrialdean bezeroak galderak egin ditzakete, baina ez dira aurretik zehaztutako galderak izango, baizik eta laguntza pertsonala eskainiko diegu (Laguntza batez ere eskainiko diegu, kirol batera izenpetu nahi direnean edo kontrari haien subskripzioa kendu edo aldatu nahi dutenean, hori da arazo gehien sor dezakeena).

Premium izanda, sarrerak erosterakoan (internetetik zein ekitaldietan bertan) %25eko deskontua izango dute. Deskontu hori ez da zuzenean aplikatu baizik eta hileko azken egunean aurreztutako guztia agertuko zaie eta bereganatzeko aukera izango duzu. Beraz, zenbat eta ekitaldi gehiagora joan, orduan eta diru gehiago lortuko duzu eta beste kirol edo nahiko zenukeen gauzetan erabil zenezakeen.

Baina benetan gure aplikazioak bezeroekiko harremana hobetzeko komunitateak sortuko ditugu. Kirol bat aukeratzean, zuzenean komunitate batean sartuko du erabiltzailea eta bertan bere antzeko gustuak dituzten beste pertsonekin elkartuko zaie “chat virtual” batean. Bertan haiekin kontaktuan egon daitezke eta zer nolako ekitaldietara joan ahal diren gomendatuko zaie. Horrekin lortu nahi dena da, gustu berdineko pertsonen elkartzek gaiztatzea eta beraz sortzen diren harremanak sendotzeko aukera ona izango litzateke gure aplikazioa, izan ere, kirola bakarrik

ikustea ez dago txarto, baina lagun talde batean egonda ikustea hobeto dagoela pentsatzen dugu.

Amaitzeko, gure aplikazioak ere, bestelako abantaila bat ematen die bezeroei, garraio komunikazio onak ez dituzten zonaldeko pertsoneri.

Adibidez: Mendiko alde baten bizi diren pertsonak garraio arazoak izaten dituzte kirol ekitaldieta joateko eta beraz etxean geratzen dira. Arazo hori konpontzeko KirolApp-ek garraio aukera eskainiko die.

Aukera horien artean autobus bat jartzea izango litzateke zonalde bateko zale guztiak ekitaldira eramateko (izenpetuak ez daudenak autobus bidaia osotasunean ordaindu beharko lukete, izenpetuak daudenek ere %25 jasoko lukete). Autobusa jartzeko talde minimo bat egon behar da (10 pertsona). Talde hori lortzen ez bada, bezeroak komunitatera jo behar lukete. Komunitatearen barruan antolatuko genukeena izango litzateke bat autoa eramatea eta zonaldeko batzuk hartzea eta gastuak guztien artean ordaintzea.