

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Hasteko, bezeroak erakartzeko gure produktua behar bezala promozionatuko dugu. Publizitate plan egoki bat jarraituz, modu ezberdinetan zabalduko dugu: sare sozial, supermerkatuen bidez (han gure makina jartzeko aukera eskatuz) 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 posibleei 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 makinaren iragarkiak ezarriko ditugu.

Bezero gehiago erakartzeko, promozio berezi bat ezarriko dugu. Hala, enpresei zenbait pizgarri emango dizkiegu. Lehengo 100 bezeroak makina bakoitza erabiltzen, makina horretatik pasatako poltsa berrerabiliak eta barruan makina horretatik pasatako botilak (urez beteak) zein latak (janariaz gainezka) zein berrerabilitako kristalezko botilak (zuku ekologikoaz beteta) dohainik jasoko lituzkete. Ondorioz, makina saldutako enpresek honen garrantziaz, nola funtzionatzen duen prozesu guztia eta makinek erabilera ona ziurtatzen dutela ohartuko dira.

Supermerkatuen bidez gure produktua merkaturatzea ere beste aukera bat bezala dugu. Toki hauetan ezartzean bezeroak ikustera hurbilduko dira eta erosketak egitera joaten diren hurrengoan etxetik behar ez dituzten latak, zein botilak, zein plastikozko poltsak eramango dituzte. Dena den hauen arreta behin erakarrita pizgarri bat eskainiko dugu, makina erabiltzen jarraitu dezaten. Horretarako supermerkatuarekin ados jarriko ginateke eta bertan botilak, latak eta plastikozko poltsak sartzeagatik supermerkatu berak zenbait produktuetan deskontuak eskaintzea saiatuko ginateke. Hala nola, %10-ko deskontua litxarrerietan jarritz etab.

Bezeroak mantentzea zaila da (denboraren poderioz makina honetaz ahaztuko dira, ez dute ia erabiliko). Hala ere, bezeroa makinaz ez nekatzeko, eskaintza berriak eta diseinu berriak eskaintzen joango gara. Gehienbat aldaketa estetikoak egingo dizkiogu, forma eta koloreak aldatuz. Bestalde, software berrikuntzak txertatzen joango gara, gure makina hobetu ahala. Pizgarriak ere eskainiko ditugu, hala nola produktu berrerabiliak latak, plastikozko zein beirazko botilez eta plastikozko poltsez eginikoak. Ikusteko gauza asko egin daitezkeela plastikoa berrerabiltzen baldin badugu, zakarrontzira bota ordez.

Bezeroekiko harremanari dagokionez, gure enpresak zerbitzu automatizatu izango du gehienbat, web-orrialdearen bidez salduko dugulako supermerkatuei, beste enpresei nahiz, erakunde publikoei, kontaktu pertsonala egonez kontsumitzailearekin. Hau da, instituzioek gure produktuak online erosterakoan, makina nahi duten tokira eramango diegu, makina bera nahiko pisutsua baita.

Bestalde produktuaren funtzionamendua azalduko diegu eta hau guztiz betetzen denean kontaktuko zenbaki bat emango zaie enpresari deitzeko eta guk bertako ontziak husteko eta bertako botilak, poltsak eta latak gure enpresara eramateko.