

HARREMANAK

Bezeroak mantentzeko epe luzeko beherapenak izango genituzke, adibidez: gure app-a deskargatuz gero puntuen bitartez(txip-ak erosten lortzen direnak) beherapenak lortu ahal dezakete bezeroek. Era horretan gure produktuak erosiko zituzten. Beherapenak eta promozioak hileroko berriztatuko ziren , ondorioz gure produktuak erosten jarraituko zuketena.

Gure app-a dohain deskarga dezakezu edozein mugikorrean, profil bat eratuz, baina telefonoko aplikazioko kontu bakoitzean 4 txip bakarrik sinkroniza ditzakezu. App-a 3 ataletan desberdinduko zen, bat txiparen lekua zehaztuko zuen mapa batean; bestean, beherapenak eta promozioak ikusgarri izango zuten eta baten bat aprobetxa dezaketen konprobatzeko. Azkenengo atalean haien erosketen ondorioz lortzen dituzten puntuak pilatuz joango ziren.

Beste erabiltzaile bat zabaltzeko 7.99 euro ordaindu beharko ditu bezeroak, baina aplikazio beran zure diru kontua sartuz gero erraz egin dezakezu transferentzia. Denbora luze batez bezeroa izan bazara, deskontu bereziak eta promozio berriak edukiko zenituzke.

Guk gure web gunetik eta denda baten bitartez izango dira gure harremanak bezeroekin. Ondorioz, gure erlazioa automatizatuta eta pertsonala izango da. Lehen aipatu dugun bezala, gure kolaboratzailearen dendan salduko ditugu gure produktuak, horregatik da harreman pertsonala. Bestalde, gure web gune bat izango dugu eta han automatizatuta izango da. Gure web gunean iradokizunak idazteko aukera dute bezeroek.



Enpresa berria garenez bezero berriak izateko helburua dugu momentuz, ondorioz harreman pertsonala ezinbestekoa da, bezeroak behar den bezala tratatua izateko. Beste enpresarekin egindako kolaborazioari esker haien establezimenduak aukera dugu bezeroekin erlazioa izateko. Bezeroak mantentzeko estrategien artean, promozio berriak aterako genituzke, haien ekoizten jarraitzeko tentatuak izateko.