

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Bezerao erakartzeko, puntu txantilo batean oinarrituko gara. Hau, erosketa bakoitzagatik puntuak pilatzen dituzu eta puntu kopuru zehatz batera iristean, opari edo eskaintza bat jasotzeko aukera izango du bezeroak. Hilabeteak pasatuz, ohartzen bagara metodo hori eraginkorra ez dela, beste bide bat pentsatu dugu. Bezeroei deskontu bat egitea lagun bat ekartzen badu. Hau da, dendan erosten duen lagun bakoitzagatik X%ko deskontua izango du. Horrela bezero berriak izango ditugu.



Baita panfletoak postontzietan jarriko ditugu bezero berriak erakartzeko.

Aldiz, gure konfiantzazko bezeroak mantentzeko, aurreko metodoa erabiliz gain, eta produktu erakargarriak sortzen jarraitzeaz aparte, bazkide izatera pasatzen bazara (sozio txartela) erosketa bakoitzean %30 deskontua izateko aukera izango dute.

Beste aldetik, konfiantza gehiago segurtatzeko, festak edo egun bereziak daudean esaterako gabonak edo San Balentin eguna, postal bat etxera bidaltzea festak zoriontzen mezu polit batekin. Hau jende askok gustuko du eta bezeroak mantentzeko bide ona dela pentsatzen dugu.