

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Gure merkatu-segmentuaren aldetik lortu nahi duguna: (Motibazio nagusienak)

1. Bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea. Gure aplikazioa gero eta pertsona gehiago ezagutaraztea da honen helburu nagusia. Erakarri behar izango dugu bezero desberdinei: umeei, adineko pertsoneri, gazteei eta nagusiei.
2. Enpresak dauzkan bezeroei eustea. Bezeroak gure aplikazioa erabiltzen jarraitzea ahalik eta denbora gehien espero dugu, horretarako, hobetzeko egin behar diren aldaketak egiteko prest gaude. Bezeroek gure aplikazioarekin fidelitasuna eukitzeko, zenbait pack egin ahal ditugu. Adibidez txartel birtual bat. Txartel honetan, puntuak irabazteko aplikazioan bezeroa aktiboa izan behar da. Aplikazioaren barruan egiaztapen zeinua egongo da. Plana osatzean eta zeinua sakatsean puntuak lortuko dira. Puntuak pilatzean gabonetan zenbait zozketa egingo ditugu, (gabonetako saskiak, zozketak, deskontuak...)
3. Eta salmenta kopurua handitzea. Horretarako erabili behar dugu marketina, hau da, publizitatea eta ere beharko dugu bezeroen laguntza beste pertsoneri ezagutarazteko.

Gure harremanak bezeroekin bi era konbinatzen ditu, alde batetik zerbitzu pertsonala emango dugu. Lokal fisikora etorri ahal daiteke, hortxe bertan, bezeroaren zalantzak argituko dira pertsona fisiko batekin. Beste aldetik, webgunea eta aplikazioaren bidez zerbitzu automatizatuta eskainiko dugu. Bezeroek beren zalantzak edota zenbait ekitaldiko informazioa eman ahal izan ditzaten.