

STARTINNOVA

CEO3

BEZEROEKIKO HARREMANAK:

Gure enpresak ondo funtzionatu dezan eta denbora pasatu ahala geroz eta ospetsuagoa izateko, hainbat ekintza egingo ditugu bezero berriak erakartzeko. Noski baietz, bezero horiek konfiantza eduki beharko dute guregan eta horretarako harreman ona edukiko dugu haiengan. Esan behar da ere bezero horiek mantentzeko zaila izaten dela baina horretarako beste ekintza mota batzuk egingo ditugu.

Lehenik eta behin, bezero berriak erakartzeko, ekintza hauek antolatuko ditugu:

1. Irargariak sortu telebistaren eta interneten bitartez gure produktua ezaguna egiteko.
2. Posterrak eta panelak egingo ditugu ondoren kalean jartzeko.
3. Networking-etara joango gara.
4. Sare sozialetan kontua egin eta han gure produktuak publikatu eta informazio eta ezaugarrien berri emango dugu.
5. Deskontuak jarri (1 funda=18,95€ ; 2 funda= 34,95€)
6. Aurkezpen txartelak egin eta kalean jendeari banatu (Donostiako kaleetan)

Bezero guzti horiek erakartzen ditugunean, aurrerago mantentzeko eta bezero fidelak izateko beste hainbat ekintza egin beharko ditugu:

1. Hainbat produktu erosterakoan, hurrengo dohainik (5 funda erostean, hurrengo dohainik).
2. Gabonetan, Black Friday-en eta gure urteurrenean zozketak egingo ditugu eta horrela gure bezeroek funda bat dohainik eskuratzeko aukera izango dute (zozketa online egingo da).
3. Mezu pertsonalizatuak izango dituzte entrega garaian (adb. "Eskerrik asko zure konfiantza eta erosketagatik, Ander 😊!")
4. Bezeroei galderak egin, ea zer behar duten edo hobekuntzak egin behar diren (inkestak, iritzia eskatu...)

Gauza hauetaz gain, gure bezeroei laguntza pertsonalizatua argi eta garbi eskainiko diegu gure denda fisikoan (gure fundak saltzen diren dendetan, gureak ez direnak, ezingo dugu harreman hori kontuan hartu). Gure denda onlinean, bezeroak arazoren bat izanez gero, hainbat kontaktu izango dituzte harremanetan jarri ahal izateko. Langile batzuk izango ditugu arlo hau kontrolatzeko, esaterako deiak hartzen, mezuak erantzuten...

Esan bezala, harreman mota hori pertsonala (denda fisikoan) edo automatizatua izan daiteke (web-aplikazioak).

Askotan, produktuarekin lotutako zerbitzuen gaineko ideiak ematen dituzte bezeroekiko harremanek.