

Bezero berriak erakartzeko marketingean oso ona den norbait bilatuko dugu, eta ahal bezain beste inbertituko dugu zati horretan. Gainera, eskaintzak eta horrelakoak eskainiko ditugu, daudenak geratzeko, eta berriak erakartzeko. Azkenik, bezeroei tratu oso pertsonala emango diegu, gustora sentitu eta geratu daitezten.

Bezero berriak erakartzeko marketinga erabiliko dugu, geure planingean internetean web-gune bat egitea, gaur egun gori-gorian dauden sare sozialetan parte hartzea (Instagram adibidez) eta azkenekoz anuntzio bat egitea daude. Eta horri esker gure ustez, nahiko bezero eskuratuko genituzke errentablea geratzeko gutxienez.

Baina noski, bezeroak lortu ondoren, mantendu eta hazteko metodoak pentsatu genituen. Plangintzan ditugun metodoak, basikoak izango ziren; Adibidez, geure bezeroei denboraldi bat geure zerbitzuekin egon ondoren, ofertaren bat eskeintzea. Eta adibidez, guk dugun ordainketa sistema, lagun bat inbitatuz gero diru gutxiago kostatuko zaizula zerbitzua. Eta azkenekoz, festa espezialetan ofertak egiten, adibidez, abenduan %10-eko deskontua gabonak direla eta.