

BEZEROEKIKO HARREMANA:

Gure enpresak proiektua merkatuan saldu ahal izateko lehenengo bezeroak eskuratu beharko ditugu. Honetarako publizitate ezberdinak eta promozio ezberdinak egingo ditugu bezeroak erakartzeko. Kartelak egin eta kalean itsatsiko ditugu gure produktua jendeak ezagutzeko. Irratian ere publizitatea izaten saiatuko gara jendeak entzuteko eta erakartzeko.

Publizitate horietan promozio ezberdinak jarriko ditugu jende gehiago erakarri ahal izateko adibidez Imanman atea erosteagatik instalazioa dohainik izango dute. Etxez-etxe joango gara gure produktuen papeletak post-ontzietan sartzen eta gure eskaintza ezberdinak eskaintzen.

Gainera gure bezeroekin harremanetan jartzeko web orri bat sortuko dugu. Hemen gure ateen katalogoa edukitzeaz gain (bezero berrientzako), jada gure ateen jabe direnentzako arrera gunea izango da. Hemen aukera izango dute errebisioak planifikatzeko nahiz edozein matxuraz informatzeko 24 orduz. Horrela bezeroetatik gertuago egotea lortuko dugu eta bezeroak pozik egotea ere eta honekin beste bezeroak irabaziko ditugu jendeak ahoz aho gure ateen berri emanaz.

Gure produktua famili berri eta ez hain berriei dago zuzenduta, non segurtasun extra bat bilatzen duten. Bezeroak gure produktuan interesatzeko hainbat gauza egingo ditugu, lehenik eta behin sare sozialetan ezagunak egiten saiatuko gara. Aldi berean, katalogoak inprimatu eta langileak kontratatuko ditugu etxez etxe joateko buzoietan gure katalogoak uzten bezeroek ikus dezaten, era berean, herri eta hirietan zehar.

Ate mota hau berria denez sarraigile arruntek ez dakite hauen mantenua eramaten ez eta hauei konponketak egiten. Horregatik gure enpresaren bidez egin beharko dute mantenua eta konponketak.



Imanman-en prioritateak etxeetako segurtasuna igotzea eta bezeroak pozik egotea dira. Hori dela eta garrantzi handia emango diogu bezeroaren arretari, gure bezeroak ahalik eta zoriontsuen izateko. Beste prioritate bat ikerkuntza segurtasun atalean izango da, gure proiektua hobetzeko nahia ez da itzaliko, hortaz, gure etekinen zati bat atal horretara joango da.

Izan ere, argi dugu publizitaterik onena ahoz aho egiten dena dela eta enpresa handitzea eta errentagarria izatea nahi badugu bezeroak pozik egotea eta seguru sentitzea lortu behar dugu. Hortaz gure harremana bezeroekin ahalik eta gertukoena izango da, bezeroekin dugun tratua besteengandik nabarmenduko gaitu.