

BEZEROEKIKO HARREMANAK

- **Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?**
 - Bolanteak banatu: Oso estrategia eraginkorra da ezagutarazi nahi dituzten negozio berrientzat. Hurbildu zure xede-publikoa dagoen lekuetara eta banatu bolanteak zure publikoaren profila betetzen duten pertsoneri. Horiek diseinu eta idazketa profesionala izan behar dute, eta harremanetarako datuak izan behar dituzte: telefonoa, posta elektronikoa, webgunea eta sare sozialak.
 - Laginak doan eskaini: Eman zure produktuaren doako laginak edo dastaketak, edo eman doako zerbitzu baterako txartelak. Adibidez, proba-eskolak eskaini ditzakezu. Sustatu sustapen hauek zure sare sozialen bidez irekiz.
 - Deskontuak ematea: Sortu sustapen bereziak zure lehen bezeroentzat. Ideia bat da zure denda irekitzen duzun egunetik 30 eguneko balioa duten txartelak ematea. Horrela, zure zerbitzua edo produktua azkar probatu eta zure lehen bezero-zorroa hilabete baino gutxiagoan sortuko dela bermatzen duzu. Erregistratu zein izan ziren zure lehen bezeroak, eta eskaini tratu berezia epe luzera.
 - Negozio-topaketetara joan: Aprobetxatu zure negozioarekin lotutako feria, erakusketa eta ekitaldiak, parte-hartzaileei zure enpresari buruzko informazioa emateko. Networking-a da bezero berriak aurkitzeko tresnarik baliotsuenetako bat, baita bazkide eta inbertitzaile posibleak ere.
 - Erreferentziak bilatu: Lortu zure lehen erosleek, profesionalek edo zure sektoreko adituek zure markaz ondo hitz egitea eta kontaktu berriak lortzea. Industriako autoritateren bat ezagutzen baduzu, eskatu gomendatzeko.
 - Izan zaitez zure publizista: Jar zaitez harremanetan publiko eta eremu geografiko berari erantzuten dioten komunikabide edo tamaina handiagoko konpainiekin. Esan zure enpresari eta nola lagunduko zeniekeen. Zure kontaktu pertsonalak negozio-kontaktu gisa ere erabil ditzakezu. Deitu edo idatzi sare sozialetan edo mezu pertsonalizatu baten bidez zure lagun, ezagun eta senideei. Azal diezaguzu zer den zure negozioa, eska diezaguzu eta partekatu zure informazioa.
 - Aprobetxatu sare sozialak: Gauza bat egia da: zure negozioak sare sozialetan presentzia ez badu, ez da existitzen. Oso erraza! Sortu profil bat Facebook, Twitter eta Instagramen, non zure produktu edo zerbitzuei buruzko informazioa ez ezik, joerak, aholkuak, aholkularitzak eta abar ere partekatzen baitituzu. Eskatu zure ezagunei zure informazioa zabaltzeko, berrweet emateko edo blogetan gomendatzeko. Plataforma horiekin, zure xede-publikoaren profilarekin bat datozen erabiltzaileak bila ditzakezu.