

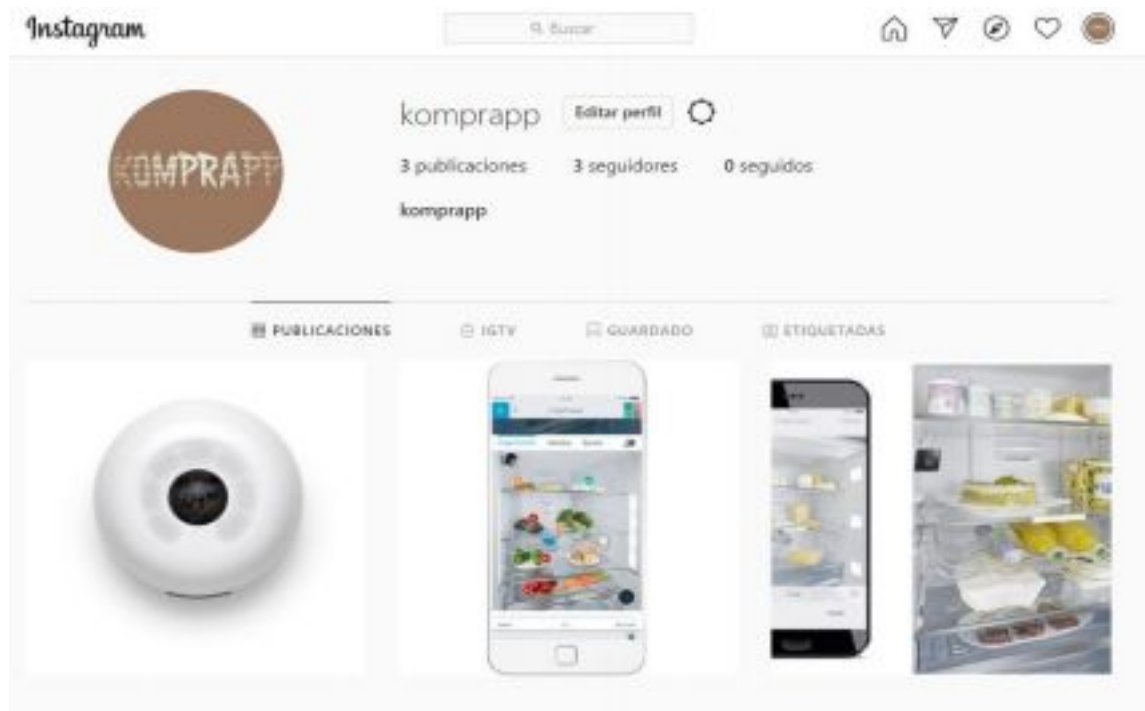
## **Bezeroarekiko harremanak:**

Hasiera batean, bezeroarekin harreman automatizatua izango dugu. Hain zuzen ere, blog edo webgune bat sortuko dugu. Bertan, gure produktua azaltzeaz gain (prezioa, ezaugarriak...), instrukzio batzuk eskeiniko ditugu kontsumitzaileen arazoei aurre egiteko. Bestalde, iruzkin edo inkesta atal bat sortuko dugu kontsumitzaileek besteen iritziak eta esperientziak ikusteko aukera izateko. Gainera, kontsumitzaileek izarren arabera puntuazio-galdera egiteko aukera izango dute. Galdera honen bidez, erabiltzaileek izarren arabera balorazioa egin ditzakete 5 puntuko eskala batean.



Beraz, izarren arabera balorazioari buruzko galderak aukera ematen die inkestatuei baieztapen bat ikusteko eskala batean ebaluatzeko.

Horretaz gain, sare sozial ezberdinetan kontuak sortuko ditugu (Facebook, Twitter, Instagram) eta gure zozketen bitartez publizitatea egingo dugu, nagusiki Instagram bezalako sare sozialetan.



Zozketa hauetan gure kamerak zozketatuko ditugu. Horretarako, erabiltzaileek zenbait baldintza bete beharko dituzte, adibidez, lagun batzuk etiketatzea, gure publikazioa partekatzea... Honela, pixkanaka-pixkanaka gure enpresa hazi egingo da eta oso diru gutxi gastatuko dugu zozketetan (produktua guk ekoiztu dugulako).



Gaur egun, sare sozial ezberdinetan hizkuntza jakin batera itzultzeko aukera dagoenez, gero eta bezero gehiago izango ditugu.

Aurrekoaz gain, “influencer” edo “youtuber” batekin akordioak egingo genituzke. Honek Youtube-ko iragarkien bitartez gure produktuaren publizitatea ezagutzera emateko eta produktuaren aldeko iritzia sortzeko egiteko. Hala ere, hauek teknologiaren inguruan jakituria izango dute eta gure produktua azaltzeko gai izango dira. Hauen jarraitzaileak teknologiaren jarraitzaileak direnez, seguraski gure produktua gustoko izango dute eta hauei saltzeko posibilitatea handiagoa izango da beste ikusle mota bat bati baino. Hona hemen hainbat youtuber: ProAndroid (<https://www.youtube.com/c/Proandroid/videos>) eta Cocina Línea 3 ([https://www.youtube.com/results?search\\_query=cocina+linea+3](https://www.youtube.com/results?search_query=cocina+linea+3)). Youtuber hauen ikusle gehienak helduak dira, beraz, ongi datorkigu gure produktua nagusiki 25-60 adineko bezeroentzat bideratuta dagoelako. Baina gauza bat kontuan hartu behar da: gure enpresak bakarrik Euskal Autonomia Erkidegoan saltzen du. Horrenbestez, iragarkia bakarrik Euskadin bizi direnei aterako zaie (erabiltzaileen kokapena erabiliz).



Honako hau gure lehenengo ideia da, hau da, Interneten oinarritutako prozesu bat, non tekniko batzuk EAE-n (Euskal Autonomia Erkidegoan) produktua familien hozkailuetan muntatuko duten. Beraz, esan bezala, gure prozesua nagusiki automatizatua izango da.

Nolanahi ere, denborarekin gure negozioa ongi baldin badoa, produktua era desberdin batean salduko genuke. Hain zuzen ere, harreman pertsonala zabaldu ez ezik, Espainia edota mundu osoan salduko genuke. Alegia, kontsumitzaileen zalantzak eta arazoak zuzenean eta eremu geografiko handiago batean konponduko genituzke, hala nola, deia zerbitzu doainak eskainiz. Honela, bezeroekin harreman estuagoa izateaz gain, bezero gehiago izango genituzke. Ondorioz, enpresa asko haztuko litzateke eta bezeroarentzat askoz errazagoa eta erosoagoa izango litzateke.