

HARREMANAK:

Harreman nahiko estua izaten gure kontsumitzaileekin saiatuko gara. Gure motibazio nagusienetako bat bezeroak mantentzea da. Hau egiteko, esan dugun moduan harreman estua izaten, baita sare sozialetan, zapatilla berri batzuk salgai jartzen badugu jartzen dugu sare sozialetan abisatzeko jendeari zapatila berriak erosi ahal dutela, beheraperen bat jartzen badugu ere sare sozialetan abisatzen dugu, gure sare sozialetan gendea idazten dituen komentarioak edo sugerentziak irakurri eta erantzuten diegu, horrela gure enpresa hobetuko dugu gendea proposatzen duen gauzak egiten. Baita gure prezioak aldatzen gure kontsumitzaile motaren arabera ere lortu ahal dugu salmentak gehiagotzea.