

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Guk pentsatutako estrategia bezero berriak lortzeko honelakoa izango da:

- Enpresak, gimnasioak, institutoak eta beste motatako bezeroak bisitatzea gure produktua aurkezteko. Aurrez aurre hitzartutako bisita hauetan proiektuaren instalazioak ekarriko lizkiekeen abantaila ekonomiko zein energetikoen berri emango zaie behar duten informazio guztia eskainiz.
- Enpresa handitzen doan heinean, **sare sozialetan** bideoak igoko ditugu eta horren bidez espero dugu bezero gehiago lortzea.

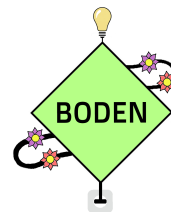
Gure kontuak:

1. Instagram: [_b_o_d_e_n_](#)
2. Facebook: **Boden Enpresa**
3. Gmail: bodenenpresa@gmail.com

- Aliantza egingo dugu **Leroy Merlin** enpresarekin eta horrek eragingo du pertsona gehiago jakitea gure enpresaren existentzia. Kate honetako saltokietan gure produktuen erakusgaiak egongo dira eta bertako profesionalek interesa aurkezten duten bezero potentzialei oinarrizko informazio teknikoa emateko gaiutasuna izango dute.
- Beste puntu garrantzitsua produktua bezeroetarako heltzeko azoketara joatea da. Bertan aurrez aurre gure bezero potentzialekun elkartzeko aukera izango dugu. Bide honen bitartez, gure enpresarako informazio guztia eskuratu ahal izango dute, baita ere bideo batzuk eskuragarri izango ditugu jendeari erakusteko eta zalantza guztiak argitzeko.



Bezeroak mantentze aldera, gure produktua erosketa bakarreko produktua da, hau da enpresa batek gure lorzorua behin jarrita beraiekin izango dugun erlazioa mantenu aldetik etorriko da.



Fidelizatzeko aukera saltoki bat baino gehiago duten enpresetan izango dugu. Enpresa batek lokal bat baino gehiago balu, eta lehenengoan ezarri eta gero besteren batean instalatzeko pizgarri moduan, deskontu berezi bat egingo diogu.