

Bezeroekiko harremana:

Bezeroekiko harremana lortzea ezinbestekoa da bezero berriak lortzeko, dauden bezeroak mantentzeko eta salmenta kopurua handitzeko. Gure bezeroei produktua beharrezkoa dela pentsatzea nahi diegu. Horretarako, marketin kanpaina gogorra egitea erabaki dugu bezeroengan erreakzio egokia sortzeko.

Gure bezeroak fidelizatzeko, eskumuturrekoa erosi behar dutela, edo gutxienez hori pentsatzera bultzatu behar diegu. Horretarako bere erabilera zabaltzea behar dugu, moda bat balitz bezala sustatu eta erabilera normal bezala egin.

Aspaldidanik gurekin egon diren bezeroei eta aplikazioaren erabilera sustatzen duten influencer eta famatuei, "urrezko bezero" bihurtzeko aukera emango diegu, aurretik beste enpresa batzuekin egindako itunen bidez, Amazon esate baterako, gastuak aurrezten lagunduko genituzke eskaintzen bidez. Adibidez, "urrezko bezero" batek Amazon-en zerbait erosi nahiko balu, bidalketa-gastuak edo zenbatekoaren kantitate bat ordainduko genizkioke.