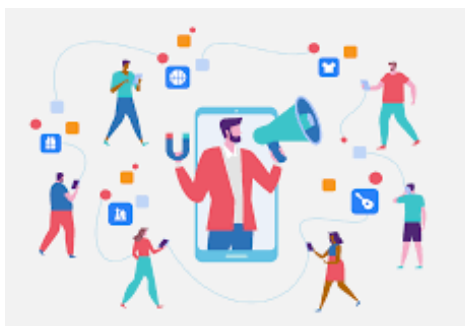


BEZEROEKIKO HARREMANAK

Titabaten ezagutzera eramateko marketing-a, ahalik eta modu berdeenean egiteko hainbat ideia desberdin ditugu. Lehendabizi, sare sozial desberdinetan enpresaren profilak irekiko genituzke, modu honetan gazteenekin eta internet bidez gehin erosten duten haiekin kontaktuan egoteko. Beste aukera bat eskola eta ikastetxeetan gure enpresaren inguruko ekintza desberdinak edo elkarrizketa informatiboak ematea izango litzateke. Azkenik, Lea-Artibai amankomunitateko dendetan gure enpresari buruzko informazio panfletoak banatuko lirateke, denda horietako bezeroek internet bidez erosteko aukera dutela jakin dezaten.



Horretaz aparte, bezeroak erakartzeko publizitate modu desberdinak erabiliko ditugu. Titabaten app bat denez, publizitatearen zati handiena interneten eta sare sozialen bidez



egingo dugu, hala nola, instagram eta facebook. Hauetan enpresaren kontu bat sortu eta erabiltzaileekin interaktuaratzeko erabiliko ditugu. Horretarako, galdetegiak, zozketak eta antzeko gauzak egingo ditugu eta baita enpresaren azken berriak jakinaraztera eman ere. Horrez gain, publizitate kartelak ere egingo ditugu eta Lea Artibaiko amankomunitatean itsatsiko ditugu.

Gure bezeroekin harremanak sortzeko motibazio nagusiak bezero eta kontsumitzaile berriak lortzea eta jada dauzkagunak mantentzea da, honekin salmenta kopurua handitzeko helburuarekin. Hau dela eta, gure enpresan zerbitzu automatizatuen eta pertsonalen arteko konbinazio bat egingo dugu. Zerbitzu automatizatuaren bitartez bezeroentzako arreta etengabea eskeiniko diegu, hau da, bezeroek dituzten eskabideak eta dituzten zalantza zein ardurak kontsultatu ahalko dituzte denda fisiko batera joan behar gabe. Bestalde, zalantza hauek fisikoki argitu nahi dituzten haientzat, lokal bat izango dugu zerbitzu pertsonalizatua eskeintzeko.

