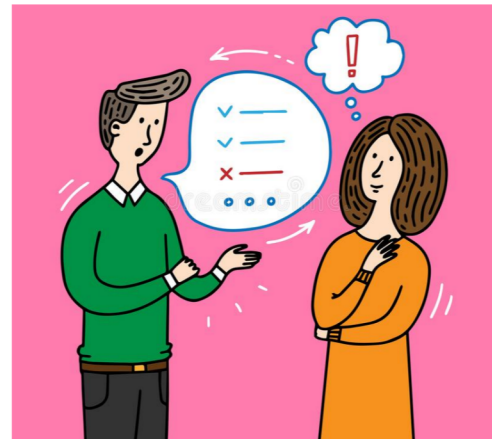


## BEZEROEKIKO HARREMANA

Behin lokala erosleak hartzeko prest dagoenean, gure bezeroekiko harremana konbinazio baten bidez aurrera eraman nahiko genuke.

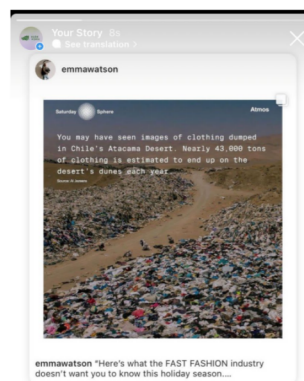
Alde batetik, tradizionaltasunari eutsiko diogu eta laguntza pertsonala eskainiko diegu bezeroei gure lokal fisikoan aurrez-aurre. Bestalde, harreman automatizatua ere ahalbidetuko diegu gure web gunearen bitartez. Era horretan, eskabideak egin ahal izango dituzte dendara jo gabe.

Bezero berriak erakartzerako orduan, batez ere, gure ezaugarri bereizgarri nagusiarri garrantzi handia emango diegu: gure jantziak eta arropak ia guztiz birziklatuak eta ekologikoak dira. Horretarako, bai gure web-orrialdean bai gure Instagram kontuan gure erantzukizun soziala azalduko dugu ikus-entzunezko hainbat baliabideen bitartez, Instagram stories, YouTube-ko bideoak edo



politika berdeak defendatzen eta babesten dituzten aktibizten hitzaldiak, alegia. Ildo beretik, “Fast-fashion” fenomenoaz azalduko dugu (deslokalizazio

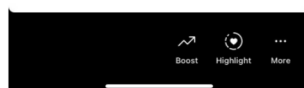
prozesua, esplotazioa, ingurumenari egindako kaltea...) eta arropa-denda nagusien oligopolioari aurre egiteko sortu dugun enpresa dela azpimarratuko dugu.



**Fast fashion-a hiltzen ari gaitu**



Internet-en ez ezik, era presentzian ere kontsumitzaile berriak erakartzea nahiko genuke. Izan ere, lokalean bertan erosleak nola egiten dugun lan ikus dezakete (nola diseinatzen eta ekoizten dugun gero erosiko duten arropa). Faktore honek bezero potentzialen kontsumo-nahia areagotzea aurreikusten



dugu. Izan ere, gure ekoizpen prozesua gure enpresaren giza-erantzukizuna, ingurumena babestea, islatzen du.

Bezeroak lortzeko beste sustapen-metodoa pizgarri ekonomikoak dira, eta hauek jadanik azaldu ditugu: dendan zuzenean edota edukiontzi baten bitartez dohaintzan emandako arropa masaren arabera, bezeroak deskontu-txartel bat jasoko du ondoren dendako edozein produktutan gastatzeko. Izan ere, bezeroek ematen diguten arropa gure material iturri nagusia da.

Bezeroen fideltasuna lortzeari dagokionez, beste hainbat denda independente egiten duten moduan ere egingo dugu: fidelizazio-txartel digitalak sortuko ditugu. Hauen bitartez, dendan arropa dohaintzan emanez gero, %5eko beherapen handiagoa lortuko dute eman duten arropa masaren arabera.