

Bezeroekiko harremana

Bezeroekiko harremana oso faktore garrantzitsua dela iruditzen zaigu, horregatik, gure eskaintza eta arreta gure euren nahietara zuzendu nahi dugu.

Hasteko, bezero kopuru jakin bat gureganatu nahiko genuke, horrela, jakingo genuke gure produktuaren arrakasta. Hori lortu ondoren, kontsumitzaile edo bezero berriak lortzea izango zen gure hurrengo xedea. Baina garrantzitsuena, gure betiko bezeroekin tratu ona izaten jarraitzea izango litzateke. Izan ere, horiek izango baitira gure betiko bezeroak eta gure produktuaren alde aterako direnak.

Gainera, beste ideietako bat, hasiera batean, bezeroekin harremanak interneteko propagandaren bidez hastea izango litzateke, eta ondoren, denda fisikoa irekitzearekin batera, bertan gure erosleei atentzio pertsonalizatuagoa emango genieke.

Jendeak gure produktuen berri izateko, hainbat modutan zabalduko genuko informazioa. Hala nola, irratia bidez; Euskal Herriko biztanleek asko entzuten dituzten horietan; esaterako, Gaztea Irratia, horretarako, haiekin kontaktatuko genuke gure produktuen berri emateko. Bestalde, aldizkarietan ere argitaratuko genituzke gure jantzien ezaugarriak. Aldizkari ezagunenetakoak Hitza, El Diario Vasco eta Berria dira. Horrez gain, kalean pankartak ere jarriko ditugu, adibidez, herriko plazan, kale garrantzitsuenetan eta jende ugari egoten den tokietan.

Marketing-a 4P-z ezagutzen da. Hau da, prezioz, produktuaz, promozioaz eta plazaz. Hemengo faktore garrantzitsuena produktua da arlo honetan. Izan ere, gure ideietako bat Outlet azoketan saltzea da, bertan, bezerokin harremana edukitzeko, heiek gure produktuak ikus eta eros ditzaten, baina bezeroekin harremana izateaz gain, beste enpresa batzuekin harremana izateko aukera izan dezakegu, agian, gurekin kolabora dezaketelako. Gainera, beste azoka gehiagotan parte hartzeko aukera izango bagenu, pozik joango ginateke bezero berriak erakartzeko eta gure jantziak ezagunagoak izateko.