

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Bezero berriak lortzeko hainbat ekintza aurrera eramango ditugu. Ekintza hauen artean **sare sozialetan** gure dendako produktuak igoko ditugu, horrela jendeak gure marka ezagutuko du modu erraz batean. **Dendan** iluminazio ona izango dugu horrela bezeroak gehiago fijatuko dira dendan. Hasiera batean, **beherapen** batzuk egingo ditugu horrela marka zabaltzeko jendearen artean. Noizbehinka zozketaren bat egingo dugu.

Bezeroak fidelizatzeko, behien dendan erosi badute, dendako txartel bat egiteko aukera emango diegu, txartela horrekin produkturen bat erosten dutenean puntuak lortuko dituzte eta puntu hoiekin beherapen batzuk lortu ahal izango dituzte hurrengo erosketan. Noizbehinka zozketaren bat egingo dugu gure bezeroen artean eta horrela gura marka gehiago ezagutuko da eta gainera gure bezeroak zozketatzen dugun produktua doahin irabaziko aukera izango dute.



Sare sozialak: Instagrameko, Facebookeko eta Twitterreko kontua egingo ditugu, gure produktuak eskegitzeko, produktu berriak ateratzen baditugu, noizbehinka pertsona famatu bat etortzen bada, edo gertakizun berezi bat egiten badugu ere.



Denda: Dendan ingurumen ona izango dugu, hau da, garbitasuna eta mantenimendua zainduko dugu. Bezeroarentzako arreta kontuan hartuko dugu zalantzak argitzeko.



Beherapenak: Estrategikoki beherapenak egingo ditugu druz gehiago lortzeko. Adibidez:



MASSIMO GUTI

Black Friday-en, jende guztia joaten da erosketetara, eta hor prezioak jaitsiko ditugu.

Marketinaren arloan egingo dugun ekintzarik nabarmenena Pinosolo Futbol Club taldearekin egin dugun lankidetzeta da. Futbol talde honek gure marka eramango du bere jokatzeko kamisetan sponsor gisa. Horrela, jendeak taldearen partida bat ikustera joaten direnean, fijatuko dira kamisetan Massimo Gutti dagoela eta horrela gure marka ezagutuko dute gero eta pertsona gehiago. Gainera taldea aniztasun funtzionaleko jokalariez osatuta dago eta horrek gure enpresaren gizartearen irudi positiboa sortzen lagunduko du.