

BEZEROEKIN HARREMANA

Gure CountPen enpresak bezeroekin duen harremanari dagokionez, estrategia ezberdinak erabiliko ditugu helburu ezberdinetarako. Besteak beste, CountPen produktuaren ezaugarriak azalduz eta hainbat arazoan aurrean argibideak emateko.

Guk erosotasuna eskaitzen dugu, horregatik gure produkturarekin lortu nahi dugun emaitza edozein pertsonak gure boligrafoa erabiltzeko gai izatea da modu errazenean. Edozein pertsonentzat egina egon arren ikasleentzat egindako tresna bat da. Adibidez idazlanetan oso erabilgarria izango zaie gure bezeroei (batez ere, ikasleei). Gehienetan irakasleek idazlan bat eskatzen dutenean hitz kopuru baten barne eskatzen dute. Askotan ikasleek idazlana bukatzean hitzak zenbatzerakoan hitz kopuruaren barne ez daudela ikusten dute eta idazlana berriro berridazten hasten dira, arazo hau ez gertatzeko gure boligrafoaren laguntzarekin ikasleak idazten dijoazen bitartean ikusiko dute zenbat hitz idatzi dituzten eta horrela errazago egingo zaie kalkulatzeko gutxi gorabera zenbat esaldi, ideia, eta azalpen ezarri beharko dituzten beraien idazlanetan. Hau guztia izango delarik, bezeroari helarazio nahi diogun mezua.



Horrela, lortu nahi ditugun helburuak hauek izango dira. Lehenik eta behin, kontsumitzaile berriak lortzea. Horretarako publizitateaz baliatuko gara. Gainera gure salmenta kopurua geroz eta handiagoa izatea ere gure helburua izango da. Hau lortzeko, bezeroekiko izango



dugun harremana estua zein automatizatu izango da. Esate baterako, pertsona batek arazoak baldin baditu gure produktua erabiltzeko momentuan, arazo hori telefonoz, gure web orritik edo gmailaren bitartez argituko diogu. Bestalde, web orrian bezeroek izan ditzaketen arazo amankomunak egongo dira azalduak, arazoa identifikatzeko eta gero konpondu ahal izateko. Baina bezeroak ezin badu bere kabuz arazoa konpondu, orduan guk pertsonalki lagunduko genioke. Adibidez, bideo deia egiteko aukera eskainiz.

Beste aldetik bezeroen fidelizazioaren bitartez nahiko genuke gure bezeroak gure boligrafoa behin baino gehiagotan erostea eta bezero horiek matenitzea. Fidelizazio hau edukitzeko bezeroekin harreman onak edukiko ditugu horretarako gure bezeroei entzungo diegu bai berain arazoetan, bai boligrafoarengan duen interesan edo sarean dabilzan komentario eta iruzkinetan. Bestalde ere fidelizazio hau mantentzeko hasieratik gure bezeroa konten edukitzea izango da helburua, hau da eskaintzen dugun produktua webean eta sareetan esaten den bezala eskaintzea. Horrela erosleak gure produktua esaten den bezala dela ikustean erosten jarraituko du produktuaren epea bukatzen den bakoitzero.

Lehen esan bezala publizitateaz baliatuko gara gure produktua ezagutzera emateko. Honetarako, publizitate mota ezberdinak erabiliko ditugu. Batez ere, internet erabiliko dugu iragarki ezberdinak ipintzeko. Izan ere, guk nahi degunu bezeroengana iristeko bide errazena da, batik bat bezero hauek gazteak direlako eta sare sozialetan zein interneten erabilera ohikoa delako euren eguneroko bizitzan. Kontuan hartuta gazteak ez direla bakarrik webgunetan edota blogetan ibiltzen diren bakarrak erabiliko dugun publizitate mota Display bidezkoa izango zen, hau da, gure produktuaren publizitatea edozein webguneko orri batean ageriko da bai argazki moduan edo bideo moduan. Honek aukera emango dio boligrafoari ez bakarrik gazteengana iristeko baizik eta helduengana ere bai.



Horrela, alde batetik, gure produktuaren bideo erakustaldi bat egingo dugu, ondoren bai youtuben, instagramen zein facebooken zabaltzeko. Bestalde, promozio ezberdinak ere zabalduko ditugu. Esaterako, momentuan erosteagatik %10eko deskontua izateko aukera.