

FUNTSEZKO JARDUERAK

Gure egitasmoa martxan jartzeko jarduera batzuk egin behar dira baina batzuk bestek baino lehentasun handiagoa dute. Gure supermerkatu inteligenteen kasuan zerbitzu bat eskaintzen ari garenez, ekoizpena ez da garrantzitsua, baina hornitzaile eta bezeroekin dugun erlazioa bai.

Enpresak oreka lortuko du hornitzaile eta bezeroak lortzen ditugunean, merke erosi eta garestiago (edo gehiago) salduz. Horregatik gure lehentasuna da hornitzaileak eta bezeroak lortzea. Azken hauek lortzeko hainbat deskontuk, fidelizazio txartelek eta supermerkatu ideia futurista bat izateak lagunduko digute.

Gure sarea eguneratua izatea ere garrantzitsua da gure enpresarentzat supermerkatu osoak internet eta teknologia berrien bidez funtzionatzen duelako. Horregatik, sare sozialetan aktibo egoteak gure bezeroekin elkarrekintza gehiago edukitzea eragingo du, izan ere, horrelako supermerkatuetara jende nahiko gaztea joango da, sare sozialak gehien erabiltzen dituen klase soziala.



Azkenik, gure instalazioak egokiak izateak eta behar duten moduan funtzionatzeak ez du garrantzi gutxi. Aplikazioak, QR kodeak eta supermerkatuko makina eta kutxazainek ondo lan egin dezaten gutxienez hilean behin konprobatuko dugu dena ondo dagoela eta matxuraren bat egongo balitz, ahal bezain pronto konponduko genuke.

Ondorioz, gure lehentasuna bezero eta hornitzaileekin erlazio orekatua izatea da, horrela gure zerbitzua eskaintzen jarraitu ahal izango dugulako (sare sozialen zatia barne) eta bigarren maila batean gelditzen dira esparru materiaialean egon daitezkeen arazoak, ez dutelako hainbeste kalte sortuko enpresaren dinamikan.