

Bezeroarekiko harremanak:

→ *Nola erakarri, mantendu eta haziko dituzu bezero berriak?*

Gaur egun, kanal asko daude produktuak saltzeko. Hala ere, bezeroak negoziara erakartzea erronka handia da oraindik, batez ere hasi eta errentagarritasun ona lortu nahi dutenentzat.

Beti eduki behar da dena prest bezero berriak iristeko, eta funtsezkoa da produktua ondo aurkeztea. Garrantzitsua da idazten dugun testua segurtasuna eta autoritatea transmititzea.

Horretarako, txip honetan hainbat iragarki sortu beharko genituzke bezeroak produktu hau erosteko erraz konbentzitzeko.

Iragarki hauek bilaketa guneetan zein sare sozial nagusietan egin daitezke, hala nola Facebook edo Instagram-en taldeak sortuz, zuzenekoa eginez edo YouTube-ko kanalak irekiz, non informazio erakargarria eta gaurkotasuna partekatzen den; egunero dauden milaka milioi erabiltzailerekin produktua zuzenean saldu baitaiteke.

Bezeroak ere harritu ditzakegu promozioaren batekin. Egiten dugun bakoitzean, gure bezero guztiei zabaldu beharko genieke eta nolabait gure enpresatik inoiz erosi ez zuten bezeroengana iritsi.

Baita ere medikuen eta osasun arloko profesionalen gomendioen bidez irits daiteke.

