

BEZOEROEKIN HARREMANAK

Bezeroengana iristeko hainbat bide erabiliko ditugu. Jendeak nor garen jakiteko, sare sozialen bidez gure lokala nun dagoen eta zer eskaintzen dugun adieraziko dugu, kalean publizitate gisa paperak itsatsi edo emango ditugu. Horrez gain, lehen urteetan, enpresa oraindik txikia izango denez, artisau azoketan parte hartuko dugu.

Hasieran, Donostiako eta gertu dauden herrietako azoketan, baina gure enpresa handiagoa egiten doan eanean, Espainiako beste lekuetara joango gara. Ikastaroen aukera, lokalera etortzeko aukera dutenei, eta enkarguak Espainiako leku ezberdinetara egiteko aukera emango dugu.

Bezeroekiko harreman estua edukiko dugu. Ikastaroen bidez gu gehiago ezagutzeko aukera edukiko dute eta bestela edozein zalantza izanez gero, gure telefono zenbakia baita korreoa emango diegu, gurekin hitz egin ahal izateko.

Gure kontsumitzaileen erosketa hainbat eratakoa izan daiteke. Lehenik eta behin, gure online dendako produktu erakargarriak eros ditzakezue. Horri esker, kontsumitzaileek ez dute gure dendara etorri behar horiek erostera, garraioa aurreztuko dute eta CO₂ kontsumoa murriztuko dute. Hala ere, beraiek aurrez aurre erostea nahiago badute, gure enpresara ere etor daitezke, produktua ondo ikusi nahi badute ere. (Produktuaren kalitatea, tamaina, koloreak...), argazkian eragina izan baitzake.

Gainera, beste erabilera bat eman nahi duten edo altzariak, arropak... berri nahi dituzten pertsona horiei eskerrak eman diezazkigukete. Produktu hori beste berri batean jaten lagunduko diegu, bota beharrik ez izateko. Horri esker, beste gauza batzuetarako erabil dezaketen diru asko aurreztuko dute. Horrek kostu bat izango du kontsumitzaileentzat, eta horrek enpresa salduko du.



Saldu gabeko produktuak alferrik galtzea nahi ez dugunez, hilabete bakoitzean edo bitan leku desberdinetara joango gara, hala nola Caritasera, Emausera, eta abar, produktuak ematera. Horrela, beharra duen jendeak produktu horiek erabili eta beste erabilera bat eman ahal izango die.