

7 . ATALA: FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Flavourice

Gure enpresa hedatzeko 5 baliabide desberdin erabili ditugu.

Hasteko, disrinto kideak kontratatuko ditugu, famatuetatik hasi eta nahi diren esparruetako profesionaletaraino. Famatuena kontratazioak gure enpresaren beharretara egokitzeko modukoak izatea erabaki dugu, famatu horiek gure enpresak saldu nahi duen produktuarekin bateragarria den irudia izan behar dute, hau da, kontsumitzailearentzat irudi atsegina eta erosoan duten ospetsuak bilatzen ditugu, gure enpresarekin eta produktuarekin arduratsua eta, azkenik, eman nahi dugun irudiarekin konprometituak direnak.

Arlo bakoitzerako espezialistak izango ditugu, gure enpresaren arabera. Gure proiektuan interesa duen jendea bilatuko dugu. Kontratazio-aukerak, gutxienez, hiru espezialista-mota izango ditu: sare sozialak, marketina eta giza baliabideak.

Erabiliko dugun beste tresna bat gure produktua eta enpresa behar bezala maneiatzea izango litzateke. Horretarako, hainbat baliabide ditugu; adibidez, instagrama erabiliko dugu. Instagram horretan, bezeroari aurrez aurre egiten diogu, mezu zuzen eta bideodeien bidez, ez bakarrik gure bezeroekin harremanetan jartzeko, baita etorkizuneko langileekin eta kolaboratzaileekin edo beste enpresa batzuekin harremanetan jartzeko ere. Bestalde, bezeroari arreta emateko gure Email espezializatua dugu, baita 24 orduko gure dei zerbitzua ere.

Gure bezero guztien gozamenerako, gure gama gorena dugu, gure kontsumitzaileen eskaeretara egokitutako pertsonalizaziorako aukera ematen duena.

Azkenik, gure produktuak kanal bat behar du gure bezeroengana iristeko; horregatik, lankidetzan egiten dugu orain BOSCHekin dugun bezalako enprekin, gure produktua bezeroari modu erosoan eskaini ahal izateko Internet bidezko erosketaren beharrik gabe; izan ere, gure enpresan badakigu gure kontsumitzaile guztiak ez direla metodo horretaz fio, metodo berri samarra baita.

