

## **BEZEROEKIKO HARREMANAK:**

Hainbat izan daitezke bezeroen eta enpresaren arteko harremanen atzean egon daitezkeen arrazoiak, hala nola, bezero berriak lortzeko nahia, harrezkero dituen kontsumitzaileei eustea, edota salmenta kopurua handitzea. Helburua edozein dela ere, nahitaezkoa da helburuko publikoa eta kontsumitzaile horiekiko izan beharreko jarrera ondo ezagutzea. Gure kasuan, bezero hauek kirolarekiko interesa eta ingurumena zaintzeko gura duten donostiarrak eta hiriarekin nolana hiko lotura duten pertsonak dira, eta hori horrela delarik, gehienbat ezaugarri horiek betetzen dituen edonori egongo da gimnasioa bideratua.

Kontsumitzaile horien gehiengoa gazte jendea izango dela kontuan izanda, gure produktua bezeroengana iristeko, lehendabizi sare sozialak erabiliko ditugu ezagutzera emateko. Bertan, eskaintza bereziak ez ezik, eskaintzen diren jardueren inguruko informazioa zein horien ordutegia aurkitu ahal izango dituzte.

Horrez gain, edonolako galderarik izanez gero, pertsonalki galdetzeko aukera emango da, modu erraz eta sinplean. Kirolari helduagoak erakartzeko, ordea, Ternua enpresarekin elkartu ondoren, beherapen espezifikoko batzuk emango zaizkie arropa eta bestelako kirol produktuetan gastatu dezaten.

Gure bezeroekin dugun inplikazio maila dela eta, "Laguntzaile pertsonala" motako harremana izango genuke, bezeroak uneoro salmenta agente batekin harremanetan jartzeko gaitasuna duelako.

Halaber, gure bezeroak erakartzeko, txartel bereziak izango ditugu, bai gaztetxoentzat, bai helduentzat. Izan ere, Gazte Txartelak eta Abono Familiarrak egiteko aukera emango dugu, eta horrela deskontuak lortu eta merkeagoa izango da zerbitzuen prezioa. Ondorioz, errazago erakarriko ditugu bezeroak, eta beraz, denbora igaro ahala, zerbitzuak hobetu ditzakegu.