

## FUNTSEZKO JARDUERAK

Batez ere, aholku hauek argitu ondoren, interesgarria da azpimarratzea enpresa guztiak maila ofizialean eta nazioarteko mailan kokatzen diren ehun modernoaren garrantzia, salmenta-sailak presaka ibili dira, saltzaileak, ugari ez direnak, sartuta zeuden. beren haurtzaroa janzteko borrokan ikusten dugu salmenta gehiago sor daitezkeela eta edozein kategoriatako bezeroak behartu daitezkeela.

Hori esanda, ikus ditzagun metodorik onenak bezeroak erakartzeko konpainiak Marketing eta Salmenta estrategia lerrokatu batekin lan egiten duenean:

**Identifikatu zeintzuk diren zure bezeroak.** Hau da saltzen hasteko lehen pausoa. Zure bezero idealaren profila sortu behar da, eta behar den guztietan berritu. Pentsa ezazu zure produktuak denboraren poderioz eboluzionatzen badu.. Azkenik, konpetentzia aztertzen du. Zenbat eta gehiago jakin hartaz, hobe. Lehiakide zuzena baduzu, saia zaitetz bere bertsiorik onena izaten eta gogor lan egin hori lortzeko.

**Komunikazioa hobetzea.** Hau da, produktua argi erakutsi behar da, baina, era berean, bezeroek gurekin komunikatzeko modu bat izan behar dute, edozein motatako zalantza edo interesetarako. Era berean, erosleak eskatzen dituen beharrak jakin, ezagutu eta ulertu behar ditugu; izan ere, langileek produktua konpontzen duten beharrak EZ badituzte ezagutzen eta ulertzen, ez dute jakingo nola erakarri bezeroak.

**Kontuan izan marka-irudia.** Marka-irudia ezinbestekoa da zure publikoak zu aurkitzeko eta kolore horiek zure produktuarekin lotzeko. Egokiena diseinatzaile edo diseinu-talde batekin lan egitea da. Zure kasuan horrelakorik ez baduzu, badira oinarrizko marka-irudi eraginkor bat sor dezakezun plataformak.

**Kontuan izan beti bezeroaren esperientzia.** Bezeroaren esperientzia marka ororen funtsezko bereizlea da, prezioa eta produktua edo zerbitzua bera gaindituz. Beraz, estrategia batean oinarrituta lan egiten du. Estrategia horretan, bezeroaren beharrak lehentasun gisa lantzen dira, marka-irudia elkarrekintza bakoitzarekin indartzen da, eta bezeroaren esperientzia konpetentzia gisa tratatzen da, eta ez funtzio gisa.

**Sortu egiten da.** Ez beldurrik izan ekintza berriak probatzeko. Egin testa eta egiaztatu zeure kabuz zein den bezeroak zuen salmenta-kanaletara erakartzeko modurik onena.

**Tresnak erabiltzen ditu eta teknologian inbertitzen du.** Teknologian inbertitzean, eraginkortasunean, produktibitatean eta eskura dituzun baliabideen optimizazioan inbertitzen ari zara. Inbertitu tresna erabilgarrietan eta hobetu zure eta zure taldearen errendimendua.

**Bezeroa zaintzea.** Hau da, gure webgunean interes bera izaten jarrai dezala lehenengo egunetik. Horretarako, gure webgunetik oroigarriak bidali behar dizkizuegu, begiratu eta erabil dezazuen.

