

BANAKETA-KANALAK

- Produktuak dropshipping-aren bidez banatuko ditugu: Bezero bat gure dendan zerbait eskatzen duenean gure sozioak eramango dizkie produktua bere etxera eskatzen dutenetik egun batzuetara Dropshipping bidez kostu adizional batekin. Gure enpresak hainbat promozio izango ditu, promozio guztiak gure sare-sozialetan igoko ditugu gure bezeroak ikusteko. Promozioak data garrantzitsu jarriko ditugu adibidez gabonetan edo Black Friday-an.



- Gure enpresaren publizitatea sare-sozialen bidez egingo dugu. Bereziki Instagram eta Twitter erabiliko ditugu, gazteak gehien erabiltzen dituztenak direlako. Facebook ere erabiliko dugu agureek erabiltzen duten sare-soziala delako. Sare-Sozial hauetan gure enpresak izaten dituen deskontuak, promozioak eta arropa berriak igoko ditugu. Gure enpresa sare-sozialetan aktiboa izango da gure bezero guztiak gure enpresari buruzko informazio guztia jakiteko.



- Produktuarekin lotutako zerbitzuak proposatu ahal dizkiegu bezeroei, adibidez: tarifa finko jarraituak, salmenta ondorengo zerbitzuak... Eta horrekin diru gehiago lortzen dugu. Bezeroek azken finean lotuko dira gure ideiarekin eta lortu nahi duguna honekin da bezeroak gehiago erostea, ez galtzea bezeroak, beste enpresen bezeroen interesa lapurtu eta etorkizunerako bezeroak erakartu.

