

6. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezeroekin harremanak izateko, zer bezero-motari zuzenduko gatzazkion jakin behar dugu lehenik, gure proiektua pertsona mota guztiei, batez ere ezinduei, egokitutako diskoteka bat denez gero. Gure helburua da diskoteka batean eroso sentitzen ez den jendea gurera joatea eta giro eroso, familiar baina aldi berean fiesteroan dagoela sentitzea, baina zehazki zein bezerorengana hurbildu jakin behar dugu. Horretarako, eraginkorrena inprimaki bat bidaltzea da, gure bezeroak gazteak izango baitira. Hobe da Internetez bidaltzea, gaur egun gazteek teknologia guztia erabiltzen baitute. Lokalera bertara joatea baino errazagoa eta azkarragoa izango litzateke. Aldiz, bezero zaharragoez hitz egiten ariko bagina, gure negozioa bisitatzera gonbidatuko genituzke, familiartuago senti daitezen. Formularioak ez du oso luzea izan behar, galdera askori erantzun behar dietela ikusten badute aspertu egingo liratekeelako eta ez luketelako osatuko.

Behin gure enpresarentzat zer bezero mota behar ditugun zehaztuta, negoziara erakarri behar ditugu. Horretarako garrantzitsuena publizitatea da, baina argia izan behar du, garbia eta benetakoa. Publizitatea sare sozialen bidez egin daiteke, instagram edo tiktok moduan, eta sare sozialetan ere kontuak sortu behar ditugu, jendeak gure negozioa ezagutu dezan eta azkar eta erraz informatu ahal izan dadin. Bezeroak erakartzeko beste modu bat interesa duten balizko bezeroekin negozioari buruz hitz egitea da. Horrela, gure negozioari buruz hitz egin lezakete hainbat pertsonarekin, eta jende askok jakingo luke gure enpresari buruz. Beste aukera bat izango litzateke deskontuak egitea gure zerbitzuen denbora mugatu baterako. Hori oso metodo eraginkorra da bezeroak erakartzeko; izan ere, pertsona bat, batez ere gazteak, zerbait prezioz jaitzita dagoela edo doan dela ikusten dutenean, atentzioa ematen die eta probatzen dute. Kasu honetan, diskorako sarrera prezio erdian izan liteke, edo sarrera bakoitzeko kontsumizio bat gehiago.

Behin bezeroak erakarrita, zailena haiek mantentzea da, gure zerbitzuak eta produktuak erabiltzen jarrai dezaten, lokala garbi mantendu behar dugu, instalazio guztiek itxura ona izan behar dute beti, segurtasun-metodoak ere jarri beharko lirateke, bezeroak une oro babestuta senti daitezen. Bestalde, eskaintzen ditugun zerbitzu eta produktu guztiak kalitatezkoak direla eta akatsik ez dutela ziurtatu behar dugu. Hori ziurtatzeko modu bat langile kualifikatuak eta profesionalak kontratatzea da. Negozioak bezero berriak erakartzen jarrai dezan, lokala aldatu behar dugu datozen moda eta geltokien arabera. Adibidez, urte berriko ekitaldi bat egiten badugu, lokala, musika, edariak eta janzkera gaiarekin lotuta egon behar dira. Bezeroak pozik mantentzeko beste modu bat gomendioak egiteko aukera eskaintzea da. Horrela, beren iritzia benetan axola zaigula sentitzen dute, eta negozioa familiarrago sentiarazten dute. Kokapena ere oso garrantzitsua da; adibidez, lokala landetan edo kanpoaldean dagoen herri txiki batean badago, oso ziurra da jende gutxi etortzea. Leku egokiena hiriaren erdigunea izango litzateke, hainbat garraiobide publiko baitaude eta gazteak gehiago irteten baitira, nahiz eta leku horrek konpetentziak izateko arriskua ekar lezakeen.