

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Gure lokala irekitzen dugunean, bezero berriak lortzea ez dugu zaila ikusten. Lokalaren berezitasunengatik eta gure inguruan horrelako beste eskaintzarik ez dagoenez, behin ezagutzera ematen dugunean, jendea bertaratzera animatuko da. Beraz, ezinbestekoa da bezero potentzialak lortzeko komunikazio kanpaina potente bat aurrera eramatea.

Hori dela eta, hainbat ekintza egingo ditugu gure lokalaren berri emateko:

- Bilbon zehar kartelak jartzeko ideia izan dugu, bezero eta babesle berriak lortu ahal izateko.
- Instagram eta beste sare sozialetan egindako anuntzioak
- Promozio gauak. Gonbidatu jende ospetsua gure lokalaren izena beraien perfiletan ikusi ahal izateko
- Irekiera prezio bereziak
- Honekin lotuta, enpresa gurekin bat egin nahi badu gure diskotekaren barruan bere izena jarriko dugu pankartetan, jende jakiteko zein enpresek diren gure bezero primarioak.

Beste aldetik, gure bezeroak fidelizatzeko:

- Musika ona izatea: Diskotekako musika gure bezeroen gustukoa izatea.
- Ondo pasatzea: Jendeak gure diskotekan dagoenean gozatzea.
- Sarrera prezio eta lortutako zerbitzu erlazioa errentagarria izatea: Sarreraren prezioa errentagarria izatea ondo pasatzen duzun bitartean.
- Hasierako hilabetetan zeozer oparitzea gure bezeroei: Gure bezeroei opariak ematea, gure diskotekara etortzen jarrai dezaten
- Kalitatezko gauzak eukitzea: hala nola VIP zonalde on bat izatea edo Igerilekuaren zona harrigaria izatea.
- Alkohol-mota handi bat izatea: Gure bezeroei zerbitzatzeko askotariko alkohola izatea