



6. Bezeroarekiko harremanak

Gure bezero guztiak kontuan hartuko ditugu, baina ohiko bezeroentzat, hainbat abantaila eskuratzeko aukera emango dien menembresia bat ezarriko dugu, besteak beste. Bezero horiek gure dendara maiz joaten direnak izango dira, hain zuzen gure produktuak ohikotasunez kontsumitzen dituztenak.

Menembresiaren abantaila desberdinak ditu, hala nola; beherapenak eta eskaintzak lortuko ahal dituzte zenbaitetan, eta gure negozioarekiko fideltasuna eskertzeko produktuak ere.

Kide horiek aukera izango lukete gure dendako txartel berezi bat izateko, eskaintza eta negozio horietarako, eta horrela, errazago bereizteko bezero horiek. Txartel horiek oso ohikoak dira gaur egungo negozio gehienetan, eta gure bezeroekiko hurbiltasuna eta harreman ona sortzeko modu hoberena izan daitekeela uste dugu.

Abantaila guztien asmoa da gure bezeroekin konfiantzazko lotura bat sortzea eta gure dendara itzultzeko eta gure produktuak kontsumitzeko konbentzitzea.

Dirua sortzeko publizitatea egingo dugu, gure produktuak publiko guztiari aurkeztuko dizkiogu, gure dendara etortzeko eta gure produktuak egiaztatzeko interesa izan dezaten.

Irabazien beste iturri nagusietako bat sare sozialetan eta irratia bezalako beste hedabide batzuetan egiten dugun publizitatea izango litzateke. Hainbat bitartekorekin hitz egiten dugu, susta gaitzaten eta, horrela, ezagut gaitzaten eta irabaziak sor ditzaten.

Gure komunikazio-modu nagusia sare sozialak izango dira, gaur egun asko erabiltzen baitira eta oso erraza baita haiekin komunikatzea.

Denda fisikoa garenez, gure produktuen berri emango dugu, baita Tik Tok, Instagram eta antzeko sareetako eskaintzen berri ere. Era guztietako sare sozialak erabiliko ditugu bezeroei egunero gure dendari buruzko informazioa emateko eta gure negozioak nola funtzionatzen duen azaltzeko. Horrela, bezeroak gu ezagutuko gaituzte eta dendaren eta bezeroaren artean informazioa eman eta konfiantza lortu ahal izango du.

Iragarkiak erabiliko ditugu bezeroek gure prezioa eta kalitate oneko produktuak ikus ditzaten, bezeroarengan konfiantza sortzeko.

Azkenik, bezeroek gure denda baloratzeko aukera izango dute, gure errendimendua hobetzeko eta haien beharrak hobeto asetzeko.