

6. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Lehenik eta behin, hiri osoan zehar banatutako kartelak jarriko ditugu, aurreko lanean jarri genuen bezala. Modu honekin gure produktua jende gehiagorako iritsiko da. Kartel hauek kaleetatik, faroletatik eta iragarki-tauletan kokatuko ditugu.

Ondoren, gure web orria egitea jendearentzat deigarria izan daitekeela pentsatu dugu, gaur egun erosketak etxeko sofatik egitea askoz erosoagoa delako.

Azken urteetan online erosten duten pertsonen ehunekoak gora egin du, Covid-19ak ezinezko egin zigun dena fisikoetan produktuak erosi ahal izatea, orduan, dena online erosten hasi ginen eta konturatu ginen eroso zela eta mundu guztiarentzat irisgarria zela eta erabiltzeko erraza.

Estadísticas Ecommerce sartu gara datu hauek konprobatzeko, “Erosketa guztien % 56,57 gailu mugikorren bidez egin ziren, eta % 43,43 ordenagailuen bidez.” Honekin esan ahal dugu online-erosteko tasa handitu dela. <https://www.salecycle.com/es/blog/guias/estadisticas-ecommerce-2021/#:~:text=Ventas%20online&text=Del%20total%2C%20un%2056%2C57.comprar%20desde%20sus%20tel%C3%A9fonos%20m%C3%B3viles>.

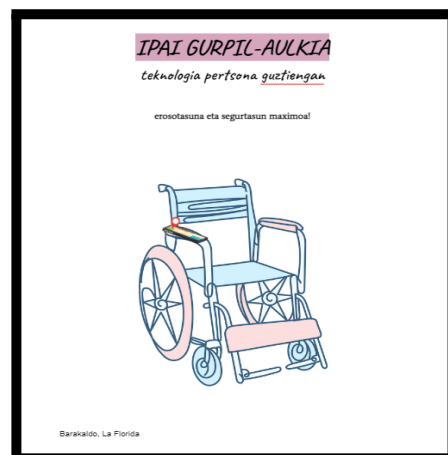
Bakarrik gurpil-aulki mota bat daukagu gure web orrialdean, hau web-en erabilera errazten du.

Dena den, gure produktua bereziki jende mugikortasun urriko pertsonentzat eginda dago, eta normalean adineko jende gehiago dago horrelako arazoak dituen gazte jendea baino. Orduan gure web orrialdea publiko mota ororentzat egina eta egokitua dago, dena ondo azalduta dago eta erosteko orduan arazo handirik egon ez dadin.

Gure web orria prestatzen aritu gara eta, azkenik, beheko estekan klik eginez, emaitza ikus dezakezue.

<https://ipai-gurpil-aulkia.webnode.es>

Azkenik, gure Instagrameko kontua sortzea pentsatu dugu. Bertan, gure produktuei buruzko informazioa ere igoko dugu, eta eguneroko eskaintzak, kupoiak eta beste gauza asko igoko ditugu.



Gure bezeroak gure produktua erosteko, egingo duguna izango da merkaturatuko dugun lehenengo hilabetean %30-eko deskontua egin, gure produktuan interesatuta egon diren eta farmaziako erosketengatik edo farmaziako kristalaren kartelengatik eman ditugun kartelak kontuan hartu dituzten pertsonen aukera emateko.

Aurreko lanean esan dugun bezala, ez dugu aukerarik izan telebistan iragarkiak egiteko, dirurik ez dugulako, eta negozio berri bat delako hasten ari garena.

Orduan egingo duguna hau izango da; bi hilabetetan bildutako diruarekin telebistan ezagutzera ematen hasiko gara, baldin eta gure bezeroek gure produktua erosten badute eta oihartzun handia badu.

% 30eko deskontuaz gain, lehen esan bezala, instagram kontu bat sortuko dugu, gure bezeroek gu gehiago ezagutzeko. Kontu horren bidez, aukietarako deskontu-kupoien zozketak egingo ditugu, egoera ekonomiko onean ez dauden pertsonen parte hartzeko eta irabazteko aukera izan dezaten. Hiru irabazle egongo lirateke: lehenak % 25eko deskontua izango luke, bigarrenak % 15ekoa eta hirugarrenak % 10ekoa.

Zozketa horiek sei hilean behin egingo dira, gutxienez.