

FUNTSEZKO JARDUERAK

Nahiz eta sare sozialak izan eta web bat izan, uste dugu hau ez dela nahikoa gure enpresa hazteko eta bezero gehiago izateko. Xehetasun txiki hauek enpresa gehienek dituzte, eta gure helburu nagusia beste enpresa batzuen aurrean nabarmentzea da.

Marketingaren lehenengo araua bezeroen gustuak ezagutzea da, hau da, ulertu behar dugu nor den gure kontsumitzaile ideala. Kontsumitzaile hauek leialak izango dira eta zure produktua beti zuri erosiko dizute; eta baita besteoi ondo hitz egingo die zure produktuez. Lehen azaldu dugun bezala, sare sozialak erabiliko ditugu, instagrameko profila bat. Hemen gure berritasunak eta eskaintzak publikatuko ditugu astero, horrela jende asko jakingo dute. Baina beste sare sozial bat erabiliko dugu, Tik Tok, enpresa honi esker jende asko bere negozioa sustatu dute eta hazi dute, eta biral eginez gero, milioika pertsonarengana iritsi daiteke. Instagramen guztiz desberdina da, 15 segundoko bideoak dira eta entretenigarriagoak.

Alde batetik, sustapenak erabiliko ditugu bezero gehiago lortzeko. Lehenengoz bi aulki erosten dituztenentzat, bigarren aulkian deskontu bat egingo litzateke. Hau da, bezero batek bi aulki erosten dituenean, nahiz eta erosketa berean ez izan %25-ko deskontua izango du bigarren aulkian. Modu honetan, bezeroa bi aulki erosiko ditu, bata senarrarentzat edo emaztearentzat eta bestea berarentzati. Hala ere, gaur egun adineko gehienek bikotekidea dute, eta estrategia honekin, bezeroak biei erostea erabakiko du, errentagarriagoa delako eta biek erabateko erosotasuna dutelako.

Beste aldetik, bezeroei gurrpil-aulkiak probatzen utziko genuen, hau da, 10 egunez probatu ahal izango dute aulkia, modu honekin aulkia eroso den eta ondo funtzionatzen duen egiaztatuko dute. Honekin lortu nahi duguna da gure bezeroak gusturagoa egotea. Badakigu gure produktua nahiko prezio altuan dagoela, gurrpil-aulkiak nahiko garestiak baitira, eta kontuan hartzen badugu gps-a gehituko diogula, orduan garestiagoa izango da. Beraz, jendeak asko pentsatuko du gure produktua erostea ala ez. Horregatik, erabaki dugu 10 egunez aulki bat eduki dezaketela, aurretik zuten bizimodua eta bere bizitza nola aldatuko den gure aulkiarekin konpara dezaten. Horrela, ikusiko dute errentagarria eta erosoagoa dela hau edukitzea.

Erabiliko dugun beste estrategia bat posta elektronikoa da. Gure sare sozialetan informazio kutxa batean e-mail ipintzeko leku bat jarriko dugu, non jendea haien e-mailak jarriko dute. Geroago guk behar duten informazioa bidaliko diegu. Baina ez da edozein informazioa izango, bezero bakoitzak bere aukeratutako informazioa izango du e-mailan. Honekin lortuko dena gure produktuarekiko interes handiagoa izatea da.

Azkenik, jendeari gure produktua ahalik eta azkarren eta hurbilen helarazteko, ekitaldi bat egitea erabaki dugu, gure produktua erakutsiz, jendeak zuzenean ikus dezan. Ekitaldi hau Bilbao Exhibition Centren (BEC) izango da, eta bertan egongo gara urtarrilaren 9tik 15era arte, hau da, astebete. Horrela, jendeari harreman fisikoa izan dezakegu eta haiekin hitz egin ahal izango dugu. Goizeko 12etatik arratsaldeko 8ak arte egongo gara, 8 ordu direnez eta 4 pertsona garenez, egunean 4 orduko txandak egingo ditugu bi pertsona. Hemen uzten dizuegu gure ekitaldiaren esteka. Erabat doakoa da, ez da ezer ordaindu behar, joango zareten pertsonak aukeratu eta zuen datuak bete, besterik ez da egin behar.

Gogoratu erabiltzen duzuen mezu bat jartzea, posta elektronikoz bidez denoiz denetarikoz informazioa jakinaraziko dizuegulako!

https://widget.weezevent.com/ticket/E927265/?code=54515&locale=es-ES&width_auto=1&color_primary=00AEEF