

6.BEZEROEKIKO HARRENAMAK / RELACIONES CON LOS CLIENTES

-20% -30% -40%

Bezero gehiago erakartzeko, markaren irudia hartu beharko dugu kontuan. Alde batetik, bezeroaren arreta eskaintzea, bideo-deiak edo deiak erabil ditzakezu bezeroaren harreman hori izateko. Era berean, bezeroaren esperientzia kontuan hartzea, hau da, bezeroaren beharretan lan egitea lehentasun gisa. Azkenik, ezin dugu beldurrik izan ekintza berriak probatzeko, adibidez, gure aplikazioa ebaluatzeko testa egiteko edo gure aplikazioa lagunduko duten berrikuspenera egiteko.

Gure bezeroak gure aplikazioan mantentzen jarraitzeko eta ez desinstalatzeko, aplikazioa deskargatuta daukan bakoitzari deskontuak egin ahal izango dizkiogu. **Promozio bereziak** ere bai, gabonetan bezala, black friday... Gainera, badakigubezero guztiak ez direla berdinak, eta, beraz, gure aplikazioa leial gisa nabarmentzen direnei puntuen bidez eman ahal izango litzaiekeela saria. Horrela, ondo hitz egiten duten aplikazioaz,.

Gure aplikazioa adinekoei eta 18 urtetik gorako nerabeei zuzenduta dago. Nerabeei zuzendutako aplikazioa denez, sare sozialen bidez jarriko gara harremanetan (**Instagram, Tik Tok, Facebook...**), publizitate entretenigarria edo interesatzen zaiena bidali, eta kuestionarioak behar ditugu, baina ez oso luzea, bestela ez baitute egiten. Adinekoen dagokionez, harreman pertsonal eta presentziala behar da, baina publizitatearen, aldizkarien, telebista edo irratia iragarkien eta abarren bidez ere egin dezakegu. Beraz, gure ustez gure aplikazioa eragin handia du.