

KANALAK

Gure ideia zerbitzu bat da. Zerbitzu hau publiko guztientzat egongo da eskuragarri, informazio guztia transmititzeko eta gure zerbitzuaren ideiak funtziona dezan. Hau da, bezeroari harreman puntu bat ematea. Bitartekaririk egongo ez denez, kanal zuzena erabili beharko dugu horiek saihesteko. Horretarako webgune bat sortu dugu, bezeroek erabil ahal dezaten.

Hau guztia funtziona dezan, bezeroak behar ditugu. Horregatik hauek ezagutu egin behar gaituzte. Horretarako ezinbestekoa dugu, baita ere, gaur egun erabiltzen diren sare sozial ospetsuenetan kontu bat sortzea, hots, Instagram, Tiktok eta Twitter. Bertan gure balorezko proposamena eta zeintzuk diren gure printzipioak azalduko ditugu eta ondoren ezagutzen ditugun pertsonekin partekatzea izango litzateke kontua, poliki-poliki beste jende bati iritsi arte informazio guztia. Sare sozial eta beste hainbat bidez gure enpresaren merkatuaren segmentua atzitu behar dugu.

Bestalde, Influencer-en marketin-estrategia bat lagungarria izan daiteke. Enpresaren eta eragin handiko pertsona baten arteko lankidetzak-akordio bat lortzen den estrategia bat da, enpresa zabal edo susta dezan, normalean enpresaren ikusgaitasuna eta sare sozialetako jarraitzaileen kopurua handitzeko eta, batez ere, salmenten kopurua handitzeko. Gure enpresak heldu nahi duen gaiarekin bat datorren influencer bat aukeratuz, bezero gehiagorekin konektatzea eta merkatu-kuota handiagoa izatea lortuko genuke.

Web orriak funtzio desberdinak izango ditu, hala nola, autoen erabilgarritasun desberdinak aztertzea, baita autoak ematen duenarekin harremanetan jarri ahal izatea ere. Gure enpresaren abantailetakoa bat ordainketa guztiak webgunearen bidez egin daitezkeela da eta webgunearen barruan modu ezberdinetan egin daitezke ordainketak, hala nola, Visa, Bizum, mastercard, kreditu/zordunketa txartelak, PayPal eta abar-en bidez. Ez hori bakarrik aurretik azaldu dugun bezala gure bezeroekin sare sozialen bidez, posta elektronikoen bidez edo enpresaren webgunean dagoen txat baten bidez bezeroarekin harremanetan jartzeko aukera izango dugu.

Halaber, bezeroek webgunean aipamenak egiteko aukera izango dute, aipamenek bezeroen gogobetetze orokorra ulertzen lagunduko digu. Utzi dituzten aipamenak aztertuta, zerbitzuaren esperientzia hobetu ahal izango dugu, gure aurreko bezeroek aurkitu dituzten arazoak azkar eta eraginkortasunez konponduz. Horrela, bezero asegabeak izateko probabilitatea murrizten da. Bezeroekin harremanetan jarraituko dugu eta, era berean, autoaren banaketa egokia mantentzeaz arduratuko gara.