

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Bezeroak oso garrantziak izango dira gure enpresa aurrera joan ahal izateko. Horregatik bezeroak lortzeko, marketing kanpaina egin beharko dugu.

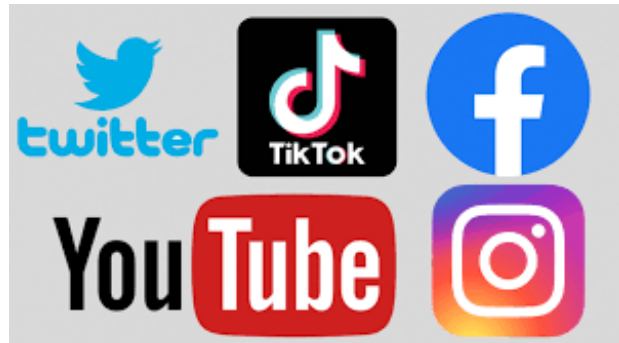
Lehenik eta behin, pentsatu dugun marketing kanpaina, hainbat sare sozialetan publizitate on, ikusgarri eta dibertigarri batekin, gure bezero guztiak erakartzen saiatuko gara. Hainbat sare sozialetan ikusgarria izango da gure marka.



Lehenengo sare soziala, Instagram izango da. Instagramen gure arroparen zati txiki bat aurkeztuko dugu eta horrela hainbat pertsona erakartzen saiatuko gara. Horrez gain, gu enpresa bat bahino gehiago, familia moduko bat izango gara eta hori lortzeko, instagramen gure bezeroek hainbat erabakietan parte hartuko dute.

Bigarren sare soziala, non bezero gehien lortuko ditugnu, Tik Tok izango da. Tik Tok gaur egun, munduko gaztedi gehienak duen aplikazio bat da, eta horrez gain hainbat adin nagusiko pertsonak erabiltzen dute baita ere. Han egongo da gure publizitate gehiena. Tiktok motzen bidez atentzio deitzuko dugu. Bideoak esentziaren bat izango dute, eta gure ideia da Tik Tok-en lortzea gure izena mundu guztian entzutea.

Hirugarren sare soziala, Twitter izango da. Twitter, gaztediaren artean oso zabaldua dago baita ere eta agitarapen garrantzitsuenak argitaratzeko sare sozial hoberena izan daiteke. Han oso erraza da argitarapen bat mundu guztitik zeharkatzea.



Hiru sare sozial horiek, garrantzitsuenak izango dira, baina horrez gain beste hainbat sare sozialetan presentzia izango dugu, Snapchat, Bereal... non gure ideia bezero guztiekin harremana sakontzea den.

Bezeroen konfiantza eta fideltasuna irabazteko hainbat gauza pentsatu ditugu. Lehenik eta behin gauza esentzialak ezinbestekoak dira gure bezeroen konfiantza irabazteko, hau da, arroparen kalitatea ona izatea ezinbestekoa da eta bezeroarenganako tratua baita ere, baina horrez gain beste hainbat irizpide ditugu bezeroaren konfiantza irabazteko.

Lehenik eta behin uste dugu, harreman ona izatea gure bezeroekin, oso garrantzitzua dela, horrek desberdindu ahal gaitu beste markeengandik, eta bezeroenganako hurbiltasuna guretzako oso garrantzi handia du.

Horrez gain, pentsatu dugu, gure marka oso ezaguna izan baino lehen, gure bezeroek, opari moduko bat izango dutela haien erosketan, erositako gauzarekin.



Hau da, jertse bat erosten ba dute, poltsa berean agian giltzari bat dago opari moduan. Detaile txiki horiek lagundu ahal digute bezeroen konfiantza irabazten eta gure marka ezagutzera ematen.

Bukatzeko, fideltasuna lortzekoazken eskaintza berezia egingo dugu, gure markako lehen 100 bezeroak 5 jantzi erosten, VIP moduko txartel bat izango dute. Horrekin, gure marka bermatzeagatik, etorkizun batean hainbat pribilegio izango dituzte erosterako orduan.