



BEZEROEKIN HARREMANAK

Produktu bat merkaturatzerako momentuan oso garrantzitsua da marketing planteamendu ona eta gure bezeroekin harremanetan jartzeko plangintza edukitzea. Gure ustez gure bezero-segmentua ikusi eta gero instagram eta facebook bezelako plataformetan gure produktuaren iragarkiak jarriko ditugu. Tik-tok eta horrelako beste aplikazioetako erabiltzaileak ez dira gure bezero segmentuan sartzen, gehiengoak. Gure produktuarentzako erabilgarriagoa iruditu zaigu instagramen eta facebooken dauden guraso eta jende adinduagoarentzat. Tik-tok adibidez erabiltzaileen adina 10-22 urte bitartean dago gehiengoak. Tebistan ere publizitatea jarriko degu, orainaldian tebibista gehien ikusten duten jendea jende adindua da gehienbat, eta hauek gure bezero segmentuan sartzen dira. Bestalde supermerkatuetan hasieran eredu batzuk dohain emango ditugu bezeroek gure produktua probatu ahal izateko. ditugunak nola fidelizatu