

# BEZEROEKIKO HARREMANAK

Merkatu-segmentu espezifikoarekiko gure enpresak sortuko duen harreman mota da.

---

Guk sortutako enpresa, Beti-xiku, bezeroekin oso harreman estua izaten saiatuko da. Gure helburu nagusia bezeroen konfidantza lortzea da, bai enpresan, baita gure produktuarengan ere.

Hori lortzeko, Ezpeletarekin kontaktatuko dugu. Honela, bezero berriak erakarriko ditugu, salmenta-helburuak beteko ditugu, eta markaren ospea handituko da. Ezpeletak dituen kanalak aprobetxatuko ditugu eta etxeko tresna salmenta ezagunekin kontaktuan jarriko gara, esaterako, Leroy Merlin. kontaktu guzti hauekin gure produktua merkatuan ezagunagoa egingo da.

Aurrekoaz gain, alde batetik, langileek bezeroei laguntza pertsonala eskainiko diote, edozein zalantza errespetuz erantzun eta propaganda desberdinak eskainiz dizkiete deien bitartez. Gainera, TikTok eta Instagram bitartez ezagunak egiten saiatuko gara hainbat kolaborazio eginez. Organizazio eta garbiketaren inguruko gauzak partekatzen dituztenak izango dira gure irudi publikoa; hala nola, The Secret Cleaner edo Alicia Iglesias (orden y limpieza en casa).

Publizitate fisikoak ere baliatuko gara, hala nola kaleetan propaganda txikiak jarritz. Publizitateak bitarteko handia eskaintzen du branding kanpaina bat egiteko. Horren bidez, posible da enpresa baten pertzepzio positiboa sortzea edo irudi negatiboa hobetzea. Helburua marka lotutako produktu eta zerbitzuetarako lehen aukera gisa kokatzea da. Bestetik, zerbitzu automatizatuak izango dituzte, hau da, web-gunean erosteko aukera izango dute.