

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Astearen salmenta gutxien dagoen egunean deskontuak egingo ditugu, bezeroak erakartzeko, eta Instagram tiktok kontuak irekiko ditgu, bezeroak gure proiektua ezagutzeko eta hauen atentzioa lortzeko.

Noski, gure banaketa bidea, denda mugikorra izango da eta unibertsitateaz aparte hainbat lekuetatik produktuak eskeintzen ibiliko gara, egiten dugun janaria promozionatzeko eta famatua egin ahal izateko.



Honetaz aparte, food truck-a eginda izaterakoan, asteko zein egunean gutxien saltzen dugun aztertuko dugu eta egun horretan, deskontu bereziak eskeniko ditugu, bezero kopurua handitu ahal izateko. Aparte, asteko egun batean, "food challenge" bat egingo dugu, honekin seguro fama handia lortuko dugula eta influenzenzer asko etorriko direla.



Sare sozialetan gure negozioaren modelo antzekoak ikertzen ibili gara eta ikusi dugu “food-challengearen” estrategia oso ondo joandela, 12 milioi bisita arteko bideoak ikustera iritsi gara, dudarik gabe fama handia lortuko dugu estrategia honekin, inguruan horrelako lekuak ez daudela eta, hortaz eragin handia izango dugu Leioako UPV-an.

Fidelitasuna lortzeko eta mantentzeko, esku-eskuko tratu jatorria eskeniko dugu eta bezero bat 5 bost aldiz etortzen ba da (ticketak baditu hau frogatzeko) , menu bat prezio erdian erosteko aukera emango diogu.

