

5. KANALAK

Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?

Gure enpresari buruzko kartelak ditugu, jendeari banatu, herrian zintzilikatu, eta, batez ere, gure zerbitzuak dituen negozio bakoitzak bere bezeroen artean banatu beharko ditu kartel horiek. Sare sozialetatik ere badugu laguntza, gure negozioari eskainitako kontu bat, gure bezeroen zalantzak argitzeko eta informazio gehigarria emateko. Horrela, baliabide desberdinak asetzen dituzten pertsona guztiengana iritsiko da: sare sozialak kontsumitzen dituzten nerabe eta helduengana, eta kartelen bidez, asko paseatzen duten edo tresna elektronikorik ez duten edo, ondorioz, sare sozialik ez duten pertsonengana. Gure asmoa da gure negozio-ideia zabaltzea eta ezaguna izatea, oso erabilgarria baita bezero-mota bakoitzerako.

Sare sozialak enpresaren marketing estrategia gisa erabiltzeko, hau izango litzateke erabiliko genituzkeen estrategiak:

1. Helburu argiak ezarri.
2. Audientzia ezagutu eta plataforma egokiak hautatu.
3. Eduki ona eta anitzak sortu.
4. Jarduera aktiboarekin, hau da, audientziarekin interaktibitatea izatea sare sozialeen bitartez.
5. Publizitate segmentatua erabiltzea beharrezkoa denean.
6. Datuak monitorizatu, aztertu eta estrategiak egokitu datuen arabera.
7. Marka inguruko komunitatea eraikitzea.
8. Konsistentzia, egiazkotasuna mantentzea eta joan-etorriak kontuan izatea.