

Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?

Gure Armairu Inteligentea bezeroei eramateko estrategia produktua bera bezain berritzailea da. Lehenik eta behin, merkaturatze-kanpaina multifazetiko bat ezarriko dugu, lineako eta lineaz kanpoko plataformak barne hartuko dituen. Sare sozialak, iragarki digitalak eta eragina duten elkarteak erabiliko ditugu kontzientzia sortzeko eta online komunitatean gogoia sortzeko. Laura Roudier izena duen *influenzer*-arekin harremanetan jarri ostean, egiaztatu digu gure produktua bere sare sozialen bidez patronizatuko digula.

Gainera, erakustaldiak egingo ditugu modako denda eta ekitaldietan, eta, horri esker, bezeroek zuzenean esperimendu ahal izango dituzte armairu inteligentearen funtzionaltasuna eta dotoretasuna. Ukimen-esperientzia horiek osatzeko, harreman publikoen kanpainak egingo dira, produktuaren ezaugarri bakarrak eta onura praktikoak agerian uzteko.

Ahoz ahoko marketinak ere eginkizun erabakigarria izango du. Iritzi-liderrekin eta modan dauden adituekin lankidetzan arituko gara, benetako aipamenak eta testigantzak sortzeko, irudi horien sinesgarritasuna aprobetxatuz bezeroaren konfiantza eraikitzeko.

Irisgarritasuna errazteko, itunak egingo ditugu txikizkako saltzaile nagusiekin eta merkataritza elektronikoko plataformekin, eta bezeroei aukera emango diegu armairu inteligentea egoki erosteko. Leialtasun-programak eta sustapen-eskaintzak ezarriko ditugu, adopzio goiztiarra sustatzeko eta bezeroaren leialtasuna saritzeko.

Bezeroari arreta ematea lehenetsun bat izango da, lineako euskarriekin eta zuzeneko lerroekin galderak egiteko eta laguntza emateko. Gainera, software erregularrak eguneratzeko konpromisoa hartzen dugu, erabiltzailearen esperientzia etengabe hobetzeko.

Gardentasuna eta benetakotasuna dira gure strategiaren giltzarriak. Armairu inteligentearen onurak eta balio-proposamena modu aktiboan jakinaraziko ditugu, eta eguneroko bizitza nola hobetzen duen nabarmenduko dugu. Laburbilduz, gure ikuspegi integralak esperientzia praktikoetatik hasi eta kanpaina digitaletaraino hartzen du bere baitan, merkatuan presentzia sendo eta fidagarria eraikiz, armairu inteligena mundu osoko etxeetara eramateko.

Proiektu hau burutzeko, hainbat modu pentsatu ditugu egin nahi dugun produktuaren zerbitzua gure bezeroengana helarazteko.

Hasteko, sare sozialetan marketing-a egingo dugu, horretarako Laura Rouder *influencerarekin* kontaktuan jarri gara bere sare sozialetan gure proiektua patrozinatzeko.

Bestetik, aurretik eginda dugun web orrialdea publikatu eta zabalduko dugu, horrela internetetik informazioa zabalduko dugu eta gure bezeroak jakingo dute non erosi ahal izango duten, ze prezioetan etab.