

6.BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezero berriak erakartzea:

Marketin digitala:

Marketin digitaleko estrategia eraginkorra garatzen du, SEO, sare sozialetako publizitatea eta edukien marketina barne.

Erabili iragarki zuzenduak zure audientzia espezifikora iristeko.

Eskaintzak eta sustapenak:

Promozio bereziak eskaintzen ditu bezero berrientzat.

Lehen erosketetarako leialtasun-programak edo deskontuak sortzen ditu.

Sare sozialetako presentzia:

Eduki presentzia aktiboa zure xede-publikoarentzat garrantzitsuak diren sare sozialetan.

Parte-hartzea sustatzen du eta eduki erakargarria sortzen du.

Ahotik ahora:

Dauden bezeroak zure produktuak edo zerbitzuak gomendatzera bultzatzen ditu.

Sariak eskaintzen ditu aipatutako arrakastengatik.

Bezeroak mantentzea:

Aparteko bezeroarentzako zerbitzua:

Bezeroari zerbitzu azkarra, lagunkoia eta eraginkorra eskaintzen dio.

Bezeroen arazoak modu proaktiboan konpontzen ditu.

Leialtasun-programak:

Bezeroak behin eta berriz erosteagatik saritzen dituzten leialtasun-programak inplementatzen ditu.

Deskontu eskusiboak, doako produktuak edo ekitaldi berezietarako sarbidea eskaintzen ditu.

Komunikazio etengabea:

Bezeroei produktu, eguneratze eta eskaintza berriei buruzko informazioa ematea.

Mezu garrantzitsuak bidaltzeko, segmentatutako posta elektronikoko kanpainak erabiltzen ditu.

Inkestak eta atzeraelikadura:

Eskatu iritziak inkesten bidez, bezeroen beharrak eta itxaropenak ulertzeko.

Erabili atzeraelikadura zure produktuak edo zerbitzuak etengabe hobetzeko.

Bezeroak haztea:

Salmenta Gurutzatuak eta Upselling-a:

Produktu edo zerbitzu osagarriak eskaintzen ditu erosketa-prozesuan zehar. Premium bertsioak edo bertsio hobetuak sustatzen ditu transakzioaren balioa handitzeko.

Pertsonalizazioa:

Bezeroen datuak erabiltzen ditu eskaintzak eta gomendioak pertsonalizatzeko. Leialtasuna sustatzeko esperientzia pertsonalizatuak eskaintzen ditu.

Aipatutako programa jarraituak:

Mantendu erreferentzien programak epe luzera, bezeroen etengabeko erosketa sustatzeko.

Besteak aipatzen jarraitzen duten bezeroak ezagutzen eta saritzen ditu.

Etengabeko berrikuntza:

Adi egon merkatuaren joerei eta eguneratu zure produktuak edo zerbitzuak erregulartasunez.

Bezeroen interesari eusteko gauza paregabea eta baliotsua eskaintzen du.