

- **Harreman pertsonalizatuak:**

Enpresak merkatuko segmentuko bezeroekin zuzeneko konexio pertsonalak ezarri nahi ditu.

- **Lineako komunitateak:**

Enpresak online komunitateak sortzea sustatzen du, bezeroek elkarri eragiteko, esperientziak partekatzeko eta elkarri laguntzeko.

- **Leialtasun-programak:**

Enpresak leialtasun programak ezartzen ditu ohiko erosketak egiten dituzten segmentuko bezeroak saritzeko.

- **Ekitaldiak eta gizarte-jarduerak:**

Enpresak ekitaldi eta jarduera sozialak antolatzen ditu segmentuaren bezeroen arteko interakzioa sustatzeko.

- **Euskarri teknikoa eta bezero espezializatuarentzako zerbitzua:**

Enpresak laguntza teknikoa eta zerbitzua ematen dizkio oso espezializatua dagoen bezeroari, segmentuaren behar espezifikoari aurre egiteko.

- **Hezkuntza- eta trebakuntza-programak:**

Enpresak heziketa eta trebakuntza programak eskaintzen ditu segmentuko bezeroei produktuak edo zerbitzuak ahalik eta gehien aprobetxatzen laguntzeko.

- **Lankidetzak eta aliantza estrategikoak:**

Enpresak aliantza estrategikoak egiten ditu beste erakunde batzuekin, elkarrekin produktuak edo zerbitzuak eskaintzeko.

- **Feedback aktiboa eta bezeroaren parte-hartzea:**

Enpresak segmentuko bezeroen atzeraelikadura aktiboki bilatzen du eta etengabeko hobekuntzan parte hartzea sustatzen du.