

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure negozio jendearen artean ezagutarazteko, hainbat publizitate-metodo erabiliko ditugu, gure produktua adin guztietako pertsonengana ailegatzeko. "Instagram" edo "TikTok" bezalako sare sozialak erabiliko ditugu aplikazioa egunero erabiltzen duten 13 eta 30 urte



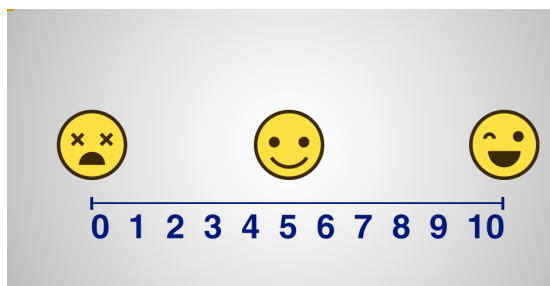
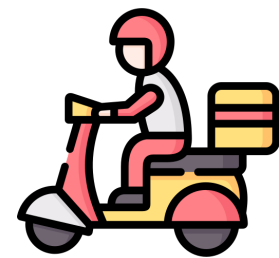
bitarteko bezero gazteagoengana hurbiltzeko. Gainera, "Facebook" edo "X" ere erabiliko dugu, publiko helduago batengana jotzeko, gure proiektua lehen hilabeteetan ezagutarazteko eta gure aplikazioaren funtzionamendua azaltzeko. Hilabete batzuk geroago, gure proiektuaren berri emango dugu "Youtube" iragarkietan, telebistan edo irratian,

bezero potentzial gehigaok gure zerbitzaren berri izateko. Gainera, auzoko dendei edo denda edo supermerkatu berriei ikusgarritasuna emanez, gure aplikazioa eta bezero leialenei abantailak ezagutarazten lagundu ahal izango digute, eta, beraz, denok aterako ginateke onuradun. Auzoko denden laguntzarekin, bezeroei gure aplikazioa erabiltzearen abantailak erakuts diezazkiekegu, hala nola deskontu eskusiboak edo promozio berriak. Beraz, bezeroei ez ezik, dendei ere mesede egingo lieke, ikusgarritasuna handituko bailitzateke. Beraz, elkarrekiko onura lortuko dugu, bezeroek gure aplikazioaren abantailak eta denda horien eskaintza eskusiboek gozatu ahal izango baitute; auzoko dendek, berriz, ikusgarritasun handiagoa eta bezero gehiago erakartzeko aukera izango dute.

Handik denbora batera, publizitate-kanpaina batzuk jarriko genituzke auzoko denda txikiak ezagutarazteko, haien dendetan gure aplikazioari buruzko kartelak edo liburuxkak argitaratzearen truke. Gainera, aplikazioa maneiatzeko edo gure bezeroek aplikazioa erabiltzean izan ditzaketan zalantzak edo balizko arazoak argitzeko bulego txiki bat izango dugu, hau da, lokal fisiko batean arreta jasotzeko aukera ere izango dute.

Gure negozio produktu fisikoa ez denez, ezingo genuke bezeroen etxera eraman haiek joan beharko lukete dendara erostera. Baina aurrerago, aplikazioak arrakasta izango balu, aplikazioa hobetuko genuke eta banatzaile batzuk kontratatuko genituzke, jendeak etxetik eska dezan dendara edo supermerkatuara joateko beharra izan gabe

Gure ustez, garrantzitsua da jakitea gure bezeroak gure aplikazioarekin eroso dauden eta aplikazioa maneiatzea erraza dela



uste duten. Horrela, haien iritzia kontuan hartzeko, atal bat jarriko dugu, non bezeroek aplikazioarekin duten esperientzia komentatu ahal izango duten edo beren ikuspuntua eman ahal izango duten, esperientzia txarra izanez gero hobekuntzak egin ahal izateko. Halaber, aukerako inkesta bat egiteko aukera emango diegu, 1etik 10era bitartean kalitatea, erabilera, maiztasuna edo

jasotako arreta balioetsi eta jakin dezaten, gure aplikazioa beti eguneratuta egon dadin eta akatsak zuzendu edo haren funtzionamendua hobetzeko, bezeroak eroso egon daitezten eta

modu errazean erosi ahal izan dezaten. Hau da, gure bezeroen esperientziak eta iritziak beti kontuan hartzen saiatuko gara, bezeroa fidelizatzeko eta bezeroaren kalitatea hobetzeko.