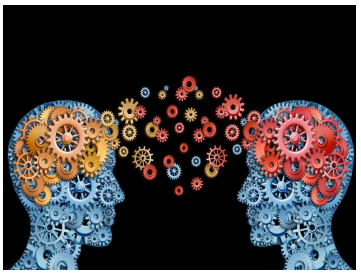
FUNTSEZKO JARDUERAK

Edozein enpresak bezala, ahalik eta pertsona gehienengana iristea da gure helburua, ahalik eta jende gehienari erosketa errazteko. Baina gure negozioak etorkizuna izan dezan, aplikaziotik haratago begiratu behar dugu, eta bezeroak izango bagina bezala pentsatu. Bistan dago ideia horrek funtziona dezan behar dugun lehenengo gauza bezeroak direla, haiek direlako proiektuan emandako denboraren emaitza. Horiek lortzeko, lehenik eta behin, zer bezero-mota nahi dugun eta aplikazioa erabiltzeko prest egongo liratekeen jakin beharra dugu.

Kasu honetan, 12 urtetik gorako pertsonek erabil dezaketela uste dugu, ez dugulako uste interes handiagokoa denik adin gutxiagoko pertsonentzat. Hori dela eta, publizitatean inbertituko dugu, bai gazteentzako sare sozialetan, bai irrati edo telebistan, jende helduagoari informazioa emateko. Horrez gain, aplikazioa deskargatzen bada, lehen deskontua eskainiko dugu, haren erabilera eta onurak sustatzeko. Bezeroak lortu ondoren, hau da, proiektu honek funtzionatzeko funtsezkoa den zatia, gure eraginari eusten saiatuko gara, funtzio berriak eta berritzaileak sartuz, nola zenbait deskontu mugatuak, produktuen sailkapen berria eta supermerkatuen informazio erabilgarri gehiago. Horrela, gure bezeroek aplikazio honen erabilgarritasuna ikustea eta merkatu gehiagotara irekitzea lortuko dugu.

Gure enpresak funtsezko zerbitzua eskaintzen du, informazioarena. Gaur egun, informatuta egotea da edozein esparrutarako alderdi garrantzitsuenetako bat. Hori dela eta, gure bezeroei ahalik eta aholku eta onura gehien ematea dugu oinarri. Eskainitako produktuei buruzko edozein zalantza argitzeaz gain (nondik datozen, zer elikagaitatik egiten diren…). Hala ere, ez dugu baztertzen etorkizunean elikagaiei buruzko informazioa emateaz gain, produktu horiek saltzea ere. Beraz, gure aplikazioak behar fisikoak eta zerbitzu-beharrak aseko lituzke.