

Bezeroekiko harremanak:

Guretzako oso garrantzitsua da gure bezeroak gu gan konfiantza osoa izatea; izan ere, hori da langile - bezero harreman bat sendotzen duen lehen puntua. Uler dezagun zein diren gure bezero potentzialak, zein diren euren beharrak eta nola ase ditzazkegun. Horri esker, marketin-estrategiak modu eraginkorragoan egokitu ahal izango ditugu.

Bezero berriak eraikitzeke hainbat puntu hartu behar dira kontuan, hasteko, eskaintzak eta sustapenak egitea aukera berezietan bezeroak erakartzeko modu eraginkorra izan dezake, denbora ilimitatua lor daitezken produktuak eskeintzea esaterako, horrela gure dendaren paretik pasako diren pertsonen arreta erakarriko dugu eta jakin - mina piztuko zaie jakiteko ea zer eta zertarako saltzen dugun gure produktua, Sunsaver. Horrez gain, ekitaldiak eta jarduerak egitea noizbehinka enpresa guztiek egin beharreko indargunea da, bezeroek, fundatzaileek, beste kooperatiba batzuek eta gehiagok Sunsaver aulkia erabiltzeko eta nola funtzionatzen duen ulertzeko. Bestalde nabarmena da bezero potentzialek aipamen batzuk uztea sare sozialetan eta Sunsaverren orri ofizialean, gainerako pertsonak ikus dezaten gizarteari eskaintzen zaion produktuak kalitate ona duela. Bezero berrien arreta erakartzeko, beste aukera bat sare sozialen plataformak eta online publizitatea erabilitzea izango litzateke audientzia zabalagoa lortzeko.

Laburbilduz, gure estrategia ez da soilik produktuaren salmenta, baizik eta epe luzeko harremanak eraikitzea, bezeroen parte - hartze aktiboa aprobeztatuz gure eskaintza etengabe hobetzeko eta haien behar eta itxaropenekin lerrokatuta mantentzeko.