

# ONGi

Bezero berriak erakartzeko marketin masiboa erabiliko dugu, segmentaziorikgabe. Publizitatearen bidez batez ere helduak erakarriko ditugu (publizitate kartelak, merchandising-a...), eta sare sozialak erabiliz gazteen laguntza lortuko dugu (instagram, tiktok, twitter...). Beste alde batetik, eskoletan hitzaldiak emanez ere gazteen atentzia erakarriko dugu, eta haien kontzientzia txikitatik piztea izango dugu helburu. Horrela, publizitateaz eta ahoz ahoko komunikazioaz baliatuz, ezaugarri ezberdinak duten jendea erakartzea lortuko dugu: gazteak, helduak, errenta handikoak, errenta txikikoak...



Gure ustez, bezeroak mantentzeko ezinbestekoa da enpresaren eta bezeroen arteko erlazioa gertua eta irmoa izatea. Horretarako, bezeroarentzako arreta landu nahi dugu, eta gmaileko kontu bat eta telefono zenbaki bat sortu ditugu gurekin kontaktuan jar daitezen. Horrela, harreman pertsonala landuko dugu eta arazoren bat sortzekotan pertsonalizatutako laguntza eskainiko dugu.

Hala ere, bazkide gutxi garenez, ezinbestekoa dugu mezu automatizatuak sortzea ahal denean gure lana errazteko. Mezu bidezko elkarrizketa hasteko, *"Egun on, zelan lagundu zaitzakegu?"* erabiliko dugu. Deitzen digutenean eta erantzunik jasotzen ez dutenean lanpetuta gaudelako, mezu hau jasoko dute: *"Kaixo! Orain ez gaude eskuragarri. Utzi mezua eta lehenbailehen erantzungo dizugu"*. Azkenik, entrega-prozesuak behar bezala funtzionatu duela ziurtatzeko, *"Kaixo, [bezeroaren izena]! Zure bidalketa amaitu dela ikusi dugu. Kontaiguzu, dena ondo joan da?"* erabiliko dugu.

