

Arropa saltzean bere merkatu segmentuarekin harreman ezberdinak sortzen dira.

Salmenta-transakzioak

Bezeroen zerbitzuan, langileek harremanak sor ditzakete gomendio pertsonalizatuak emanaz eta bezeroei beren gustu eta beharretara egokitzen den arropa aukeratzen lagundu.

Komunikazio eta marketing, sare sozialek harreman estuagoa sor dezake, dendak eduki garrantzitsua partekatzeko, iritziak jasotzeko eta bezeroekin zuzeneko elkarrizketak egiteko aukera emanaz.

Leialtasun-programetan, deskontuak eskaindu

Ekitaldietan, antolatu dendako produktuen aurkezpenak

Feedback, eskatu iritziak inkesten bidez

Pertsonalizazioan, erabili bezeroen datuak eskaintza pertsonalizatuak egiteko

Konexio sendoak eraiki, bezeroen beharrak ondo ulertzeko eta etengabe egokitzeko faktore garrantzitsuenak dira arrakasta lortzeko.