

# BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure jatetxe-katearen publizitatea egiteko, sei estrategia erabili ditugu gure jatetxea ezagutarazteko eta gure bezero ohikoenek guregan konfiantza izaten jarrai dezaten.

1. Sare Sozialak eta Marketina Email bidez: Sare sozialak tresna bikainak dira gure jatetxea sustatzeko. Gure plateretako argazkiak parteka ditzakegu, ekitaldi bereziak iragarri eta bezeroekin elkarreragin. Gainera, posta elektronikoko bidezko marketinak tresna handia izaten jarraitzen du, bereziki gure harpidedunak eskaintza eksklusiboekin erakartzen baditugu. Albisteen buletinekin, gure ohiko bezeroak informatuta eduki ditzakegu azken nobedadeekin eta hurrengo ekitaldiekin, edo gure errezetak eta aholku profesionalak partekatu ditzakegu.
2. Gure ohiko bezeroak zaintzea: Bezero bat gure jatetxeaz maitemintzen denean, leial izango zaigu urteetan zehar. Hala ere, lehenik eta behin aurkitu behar gaitu, eta hemen sartzen da gure marketin-estrategia martxan.
3. Berrikuntza Sukaldaritzan: Madrilgo euskal jatetxeek, adibidez, lortu dute nabarmentzea iparraldeko sukaldaritzaren sendotasun osoa ekartzeagatik, baina abangoardiako eta berrikuntzako aparteko batekin. Gure plateretan elementu berritzaileak sartzea uste dugu, euskal sukaldaritzaren funtsa galdu gabe.
4. Elkarteak eta Lankidetzak: Gure ikusgarritasuna areagotzeko beste enpresa edo marka batzuekin elkartzeko aukera aztertzen dugu. Adibidez, tokiko ardo- edo garagardo-enpresekin lankidetzan jardun genezake dastatze bereziak eskaintzeko.
5. Tokiko ekitaldietan parte hartzea: Tokiko ekitaldietan edo bazkari-jaialdietan parte hartzea gure jatetxea publiko zabalagoari ezagutarazteko modu bikaina izan daiteke.
6. Eskaintzak eta deskontuak: Deskontuak eta eskaintza bereziak eskainiko ditugu bezero berriak erakartzeko eta ohikoak saritzeko. Horrek "happy hour" eskaintzak, talde handientzako deskontuak edo ospakizunetarako promozio bereziak barne har ditzake.