

HARREMANAK

Bezeroak erakartzeko dendaren web-orri bat sortuko dugu eta sare sozialetan web orri hori iragarriko dugu, horrela beste hainbat bezeroengana helarazteko. Online webgunean, ditugun produktuen salmentak eskainiko ditugu bezeroek nahi dituzten prenda alokatu ahal izateko. Gainera, bezeroak bermatzeko, hainbat produktu kantitate alokatzen badituzte, deskontuak izango dituzte beste arropak alokatzerako orduan. Modu horretan, arropen eskaintzak eskainiz bezeroak bermatu eta berriak erakartzeko helburuarekin.

Bestalde, gure zerbitzua automatizatua izango da, hau da, bezeroek beren eskaerak egin ditzakete denda fisikora joan behar izan gabe. Izan ere, horrela, gure zerbitzuan interesa duten bezeroak, denda fisikoa balego eta ezingo baluteke gure dendara etorri hauentzat onuragarria eta eraginkorragoa izango litzateke guk haien eskaerak gure garraioaren bitartez haiek nahi duten lekura eramatea.

Horrez gain, zerbitzu pertsonala izango da, gure bezeroen zalantzak argituko ditugulako eta baita bestelako erosketak egin eta dituzten arazoak konpontzen ahaleginduko garelako. Horretarako, web-orrian atal bat izango dute gurekin kontaktuan jartzeko eta bertan bezeroen arazo edo zalantza guztiak argitu ahal izateko.

Gure hasierako helburu nagusia bezero berriak lortzea izango da, hauek mantendu eta salmenta kopurua handitzea. Hau lortzeko, esan dugun bezala eskaintza erakargarriak eskainiko ditugu bezero berriak erakartzeko. Bezero bakoitzak produktua erabili ondoren, nahi izanez gero web-orrian atal bat ezarriko dugu, non bereroek zerbitzu zein arropen kalitatearen balorazioa eman dezaketen. Honen bidez, bezeroak bermatu eta berriak erakarriz.

Amaitzeko, bezero berriak mantentzeko, elkartzeak egitea proposatuko dugu, han bezeroen proposamenak bildu eta lagundu diezaguketen hobekuntzei erantzunak ematen saiatuko gara. Beharrezkoa izanez gero gure zerbitzuan aldaketak eginez. Hau ezinbestekoa izango da bezeroak eusteko eta dinamika hori jarraituz bezero kantitatea handituz joatea. Dena den, gure eskaintzaren emaitzak positiboak badira, jendearen balorazioak zabaltzen joan daitezke, modu horretan gure enpresaren bezero kopurua handituz eta geroz eta ezagunagoa bihurtuz.

Gure zerbitzua bezeroengana helarazteko publizitatea erabiliko dugu. Lehenik eta behin, publizitatearen bitartez gure produktua bezero posibleengana gerturatuko dugu. Iragarkiak sare sozialen bidez egingo ditugu, gaur egun gehien erabilitako forma bat delako, eraginkorrena izango da. Sare sozialez gain, webgune bat egingo dugu geure bezeroak gure produktuak nolakoak diren ikusteko eta gure enpresari buruz jakituak izateko. Honekin, bezeroaren interesa piztuko dugu eta gure proiektuarentzat onuragarria izango da. Bestetik, gure interesekoak diren bezeroak identifikatuko ditugu, luxuzko arropa dutenak hain zuzen. Ondoren, beraiekin harremanetan jarriko gara eta gure proiektuarentzat bezeroak lortzen saiatuko gara.