BEZEROAREKIKO HARREMANAK

HONAKO ATALEAN, GURE ENPRESA EDO ERAKUNDEAREN JOMUGA DEN MERKATU-SEGMENTUAREKIKO IZANGO DITUGUN HARREMAN MOTAK DESKRIBATUKO DITUGU.

BEZERO BERRIAK ERAKARRI ETA MANTENDU

Gure bezeroekin izango ditugun harremanak oso garrantzitsuak izango dira, izan ere, bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea nahi dugu, gure bezeroei eustea nahi dugu eta salementa kopurua handitzea nahi dugu.

Bezeroekin harreman pertsonala nahiz automatizatua izango dugu. Izan ere, bezeorek gozoki dendetan eta supermerkatuetan edo web gunearen bidez egin dezakete erosketa.

Bezero berriak erakartzeko, lehenik eta behin eta batez ere hasieran, promozioak egingo ditugu. Promozio hauek data berezietan egingo ditugu. Hala nola:

- “San valentin”: umeentzako gozokiei bihotz forma emango diegu. Horrez gain, gorriak izango dira eta gerezi zapore berri bat jarriko diogu.
- Gabonak: kasu honetan “calendario de adviento” bat egingo dugu, horrela jedeak produktu berri bat ireki dezake egun bakoitzean. Garrantsitzuena denez aho higiene ona mantentzea, gure produktuaz gain beste enpresa batekin kontaktuan jarriko gara; eta horrela ahoko higiene produktuak jari ditzakegu, hala nola, eskuilak, hortz pasta, haria...
- Aste Santua: arrautza forma emago diegu gure gozokiei, garai honetan oso ohikoa delako.
- Halloween: 5 forma ezberdin salduko ditugu: banpiroa, kalabaza, sorgina, buruezurra eta mamua. Gainera, zapore berriak jarriko dizkiogu, kalabaza zaporea izango duena.
- Inauteriak: gominolak gordetzeko balio duten kaxa berriak egingo ditugu, diseinu berriekin.