

TRENDORA:

Gure bezeroekin zorientasun-lotura bat sortzeko enpresa-helburu nagusiarekin eta harreman luze bat sortzeko eta bi aldeentzat onurak izango dituen lortzeko, hainbat estrategia komertzial erabiliko ditugu.

Gure lehen proposamena kupo/bonu/eskaintza bat sortzea izango litzateke. Bertan, astean behin, denbora-tarte labur batean, deskontu-kode bat duen post bat argitaratuko dugu gure sare sozialetan (deskontua % 10-15 da produktu jakin batean). Horrela, gure bezeroak gure sare sozialei adi egotea lortuko dugu, eta maiz gure salmenta-orrian nabigatzea

Gure beste proposamenetako bat, bazkideen abonua bat sortzea izango da, maila desberdinekin. Lehenengo mailan Deluxe bazkidea izango genituzke (hileko zozketetan sartzeko eskubidea izango dute bazkideak), Hurrengo mailan egongo den bazkide mota, urrezko bazkideak izango dira (Deluxe bazkidearen eskubide berberak izango ditu baina gainera % 10eko deskontua izango du 20 € baino gutxiagoko produktuetan) eta azken mailan, bazkide platinoa (bazkide deluxe eta bazkide urrearen eskubide berberak izango ditu, baina haien urtebetetze egunean 30 € gure dendan gastatzeko txartela ere izango dute).

Hona hemen bazkide kategorietan mailaz igotzeko modua: urtebete baino gutxiagoko bazkideak deluxe bazkideak izango dira. 1-3 urte bitartean urrezko bazkide izango dira. 3 urtetik gorakoak platino bazkide gisa ezagutuko dira.

Gure bazkideek gure irudia zabaltzen lagun diezaguten, arropa denboraldi berri bat (udaberria, uda, udazkena, negua) ateratzen dugun bakoitzean, 10 kamisetako sorta bat zozkatuko dugu gure sare sozialen bidez. Hori dela eta, bildumaren lehen egunetik gure produktuak merkatuan ibili ahal izango dira. (Neurri horrek kamisetak lortu ez dituztenengan ere eragingo du kamisetak erosteko interesa, eta, horrela, denboraldiko lehen salmentak sortuko dira.

Gainera, uste dugu bezeroak bultzatzeko beste modu bat izan daitekeela iritzi positiboan truke pizgarriren bat eskaintzea. Iritziak eskertzeaz gain, interakzio zuzen honek bezeroei euren iritziak entzun eta estimatzen direla erakusten die. Deskontuak, opari gehigarri batzuk edo horrelako zerbait egingo dugu.

Hori egingo genuke, gaur egun jendeak besteen iritziak oso baloratzen dituelako eta horrek beste enpresen aldean ukitu ezberdin hori eman diezagukeelako.

Horrez gain, antzeko beste ideia batzuk egiteko asmoa dugu, hala nola data garrantzitsuak kontuan hartzea, hala nola bezeroen urtebetetzeak eta urteurrenak, deskontu bereziekin, opariekin edo fidelizazio programetan puntu gehigarriekin.

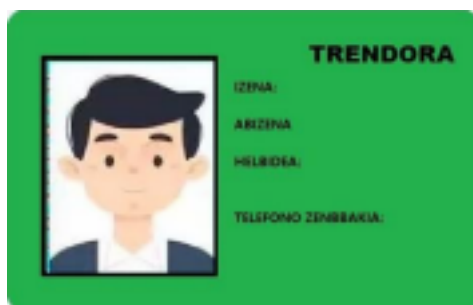
Gure bezeroak entretenitzeko, behin eta berriz, arropa denboraldi berrirako diseinu batzuk utziko ditugu haien eskuetan. Guk gure sare sozialetatik argitaratuko dugu, hiru eredu

gehiago behar ditugula gure bilduma osatzeko eta haien diseinuak behar izango ditugula, guk haien diseinuak ikustekoo, argitaratzeko momentuan, gure Instagram kontua etiketatzeko eskatuko diegu. Gehien LIKE dituzten 3ak gure bilduman gehituko ditugunak izango dira.

Honekin, haiek sortutako diseinuak salmenta handiak izango dituzte, eta gure enpresaren izena sare sozialetatik zabalduko da.

TXARTELEN DISEINUA:

DELUXE:



URREA:



PLATINO:

