

HARREMANAK

Enpresaa honetan, hasierako helburu nagusia bezero edo kontsumitzaile potentzial ahalik eta gehienek produktu hau ezagutzea izango da, polikiroldegiarekinezarriko den tratuaz baliatuz. Horretarako, produktu hau oparitu egingo zaio polikiroldegiari, honek bezeroei emateko. Bezeroekin, era pertsonal batean hitz egingo da, gertuko harreman herrikoia izateko. Era horretan, herritarren eta polikiroldegiaren konfidantza irabaztea ere errazagoa izango da. Horrela, produktua gero eta ezagunagoa izango da, eta partikularrei saltzea erabakitzen bada, errazagoa izango da arrakasta izatea.



Bezeroekin izangoden harremana, komunitatekoa izango da. Enpresak emandako aholkuez gahin, interneten komunitate txat bat jarriko da martxan, bezeroek bata bestearekin hitz egiteko eta bata bestea laguntzeko.

Ondoren, dauden bezeroei eustea da plan nagusia, polikiroldegiari produktua saltzearen bidez oparitu beharrea, zeren eta ez da egongo horrenbesteko publizitaterako beharra. Horrek, enpresa orekatzeko eta produkzio erritmora hoitzeko denbora emango du, azkenengo pausuaren aurretik. Hala ere, bezero berriak ere bilatuko dira, baina ez horren aktiboki.

Azkenengo pausua, salmenten kopurua handitzea izango litzake. Horretarako, pakete ezberdinak sortuko genituzke. Adibidez, 2x1 eko eskaintzak, edo hainbat denborarako garantia izatea produktuek pixka bat gehiago ordainduta. Horretaz gain, beharra izango bagenu, botila uzteko silikonazko konpartimentua, telazko batengatik aldatzea posible izango litzake, produkzioa merkeagotzen azkenengo prezioa aldatu gabe. horrela, etekin gehiago izango genuen produktu bakoizetik.