



## BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresarentzat ezinbestekoa da bezeroak gurekin pozik eta eroso egotea, eta hasieratik hori izango da gure helburua.

Gure lehen salmenta aurrera eraman baino lehen, Donostia osotik pegatinak jarriko ditugu, gure marka, logo eta sloganarekin familiarizatzeko. Horrela, galtzontziloen estiloaz gain estilo urbano batekin erlazionatuko gaituzte, eta hori da gure helburua (balorezko proposamena).

Gainera, sare sozialetan oso aktiboak izango gara, eta lehen ‘drop’ a atera baino 3 hilabete lehenago irekiko dugu gure Instagram, X, TikTok-en. Kaletik elkarrizketak egingo ditugu; bideo motzak izango dira, baina ikuslea erakarriko du. Elkarrizketa horiek jende gazteari egingo dira, galderak galtzontzilo motari buruzkoak izango dira, adibidez: “zein da zure estiloa? faltan botatzen duzu estilo urbanoago bat?”.

Behin ‘hype’ a eginda, gure lehen salmenta ondoren elkarrizketak jarraitzen egingo dugu prenda lortu duten horiekin, eta esklusibitatea lortzen saiatuko gara.

Estiloa urbanoa izango denez, beti izango dute bezeroek gurekin harremanetan jartzeko aukera, izan kritikak egiteko, bakoitzaren diseinuak partekatu eta guk baloratzeko... Gure helburua bezeroen beharrak asetzera izango da, horregatik etengabeko komunikazioa mantentzen saiatuko gara.