

Gure enpresaren bezeroak mantentzeko, marketing estrategia egitea pentsatu dugu, gainera, zerbitzuaren kalitate ona baita, izango da gure bezeroak mantenduko duena eta azkenik, beharrezkoa den ezaugarria, konpromisoa izango litzateke. Enpresa bat funtzionatzeko, bezeroekin konpromisoa beharrezkoa da. Guzti hau ondo egiten baldin badugu, bezero berriak lortuko ditugu, eta bezeroak mantenduko ditugu.

Hemen daude erabiliko ditugun teknikak:

- 1. Hasierako Promozioak eta Deskontuak:** Eskeintza bereziak edo promozioak eskaini berri diren bezeroentzako, lehenengo eskaera egiten dutenean.
- 2. Sare Sozialen erabilpena:** Instagram, Facebook, Twitter eta TikTok plataformak erabiliz, platerik atseginak eta promozioak partekatu.
- 3. Lokal Kolaborazioak:** Gimnasioekin, ongizate kliniken edo enpresekin kolaboratu bezeroek janari osasuntsuak eskatzen dutenean zerbitzua sustatzeko.
- 4. Produktuaren Kalitatea:** Janari osasuntsuen kalitatea konstantea izatea eta bezeroen esperientziak betetzea.
- 5. Leialtasun Programak:** Leialtasun programa bat sortu bezeroek puntu edo deskontuak lortzen dituztenean bertan metatzeko eta gero erabili ahal izateko.
- 6. Komunikazioa:** bezeroekin komunikatu sare sozialen bitartez haien beharrak asetzeko.
- 7. Inkestak eta Feedback-a:** Inkesta bidez bezeroen gustuetara egokitutako eta hobetu beharreko gauza ezagutzeko opariak eskatzea.
- 8. Eskaintza Exklusiboak:** Eskaintza bereziak eta leialen bezeroei bakarrak eskaintzea, haietaz goraipea egiteko.
- 9. Bezeroei Egokitutako Zerbitzua:** Bezeroei bereziki arazoak aurrera eramateko proaktiboki soluzioak eskaini.
- 10. Sare Sozialen Inplikazioa:** Bezeroekin harremanetan jardutea, galderak erantzutea eta edukien erabilgarria partekatzea bidez harreman aktiboa mantentzea.