

6. Bezeroarekiko harremanak

Bezero berriak erakartzeko eta atxikitzeko, "DeliciAuto"-k estrategia bat ezarriko du, hasierako erakarpenetik epe luzearako fidelizaziora arte.

Online publizitate kanpainak inplementatuko ditugu sare sozialen bidez. Kanpaina hauek gure eskaintza eskusiboak, menu erakargarriak eta bezero berrien arreta erakartzeko bazkide izatearen onurak azpimarratzean zentratuko dira.

Gure egungo bezeroak saritzeko programak ezarriko ditugu, lagunei eta senideei "DeliciAuto" gomendatzeagatik. Aipatutakoen bidez iristen diren bezero berriek eskaintza bereziak jasoko dituzte, eta pizgarri gehigarri bat sortuko dute gure komunitatearekin bat egiteko. Era berean, eta aurretik aipatu izan den bezala, leialtasun programak ezarriko ditugu, ohiko bezeroak deskontu progresiboekin, metatze puntuekin eta eskaintza eskusiboekin saritzeko. Gauzak horrela, DeliciAutorekin zenbat eta elkarreragin handiagoa izan, orduan eta onura handiagoak jasoko dituzte.

Posta elektronikoko pertsonalizatuak eta testu mezuak ere erabiliko ditugu gure bezeroekin zuzeneko komunikazioa izateko. Eskaintza berriei, menu bereziei eta ekitaldi eskusiboari buruzko informazioa emango diegu, esperientzia pertsonalizatua eskainiz eta konprometituta mantenduz. Sare sozialen kasuan, elkarreragina sustatuko dugu, eduki erakargarriaren bidez, inkestak, galderak eta erantzunak eta "DeliciAuto"-rekin lotutako erronkak barne. Plataforma horietan aktiboki parte hartzeak gure bezeroekiko konexioa indartuko du.

Aldizka, gogobetetze inkesten bidez informazioa eskatuko dugu, gure bezeroen lehenetsunak eta beharrak ulertzeko. Informazio horri esker, gure eskaintza eta zerbitzuak beraien itxaropenen arabera egokitu ahal izango ditugu.