

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Hasierako sustapenak edo deskontuak eskaintzea

- Zapatar bat erosten duzun lehen aldia bada, deskontu bat egin bezeroari
- Inoiz zerbait erosi badiozu gure enpresari gure enpresan zerbait erosi nahi duen norbait ekartzen baduzu, deskontu bat egin erosle berriari.

Marketin digitala eta sare sozialak

- Instagram, facebook... sortzea eta sare sozial horietan gauzak argitaratzea, adibidez: Zapatila nola geratzen den grabatzea garbitu aurretik eta ondoren.

Itunak oinetakoen eta marken dendekin

Tokiko zapata-dendekin edo oinetakoen marketing kolaboratzen du.

- Denda elkartuetako bezeroentzako deskontuak: Denda horietako bezeroei deskontuak eskain diezazkiekezu zapatak zure negozioa ekartzen badituzte garbitzeko.
- Babesleak edo baterako ekitaldiak: Antolatu garbiketa-ekitaldiak edo tailerrak zapatak zaintzen irakasteko, eta sustatu zure zerbitzua han.

Tokiko presentzia

Zure tokiko komunitatea baliabide garrantzitsua da bezeroak sortzeko.

- Liburuxkak eta txartelak: Utzi liburuxkak zapata-dendetan, merkataritza-guneetan, gimnasioetan...
- Ekitaldi komunitarioetan parte hartzea: Tokiko azokak edo merkatuak badaude, parte hartu beherapenak edo sustapenak eskainiz.
- Publizitatea tokiko negozioetan: Jarri iragarkiak zapata-dendetan, kafetegietan edo helburuko publikoarengana iristeko edozein lekutan.