

Gure bezeroengana modu eraginkorrean iristeko, tresna digitalak eta tradizionalak konbinatzen dituen estrategia erabiliko dugu. Gure online presentzia funtsezkoa izango da. Lehenik eta behin, web orri profesional bat sortuko dugu, nabigatzen erraza, bisitariak funtsezko informazioa aurki dezaten, hala nola gure zerbitzuak, harremanetarako datuak eta bezeroen testigantzak. SEO (bilatzaileentzako optimizazioa) teknikak ere aplikatuko ditugu, erabiltzaileek gure produktu edo zerbitzuekin lotutako terminoak bilatzen dituztenean Googleren lehen emaitzetan agertzen direla ziurtatzeko.

Instagram, Facebook, LinkedIn eta TikTok bezalako sare sozialetan, eduki erakargarria eta garrantzitsua partekatuko dugu, hala nola irudiak, bideoak, inkestak eta zuzeneko transmisioak, gure entzuleak interesatuta eta konprometituta mantentzeko. Gainera, Google Ads-eko eta sare sozialetako iragarkiak erabiliko ditugu, adinaren, kokapenaren eta interesen arabera segmentatuta, eskaintzen dugunarekin interes handiena izan dezaketen pertsonengana iristeko.

Bestalde, marketin tradizionala ez dugu alde batera utziko. Material inprimatua banatuko dugu, hala nola bolanteak, aurkezpen-txartelak eta katalogoak, mundu digitaletik kanpoko bezero potentzialengana iristeko leku estrategikoetan.

Ikuspegi digital eta tradizionalen konbinazio horrekin, gure ikusgarritasuna handitzea, pertsona gehiagorekin konektatzea eta gure balio-proposamena modu eraginkor eta dinamikoan merkatu-segmentu desberdinetara helaraztea lortuko dugu.

