

## KALEJIRA

### 4. BEZEROEKIN HARREMANA

Bezeroak gurekin eroso egotea nahi dugu eta horregatik, zenbait estrategia erabiliko ditugu. Hasteko, lehenengo saioa egindakoa, harreman hori estutzeko edo errazteko, bezeroak WhatsApp talde batean sartuko ditugu, taldearekin kontaktuan egoteko. Talde hauek adinaren arabera banatuko ditugu, eta bertan, informazio garrantzitsua, saioen egutegia, ekintza bereziak eta promozioak ere bidaliko dizkiegu. Taldean parte hartzeak elkarri aholkuak emateko, esperientziak partekatzeko eta elkarrekin apuntatzeko aukera emango lieke bezeroei, eta horrela, komunitate bat sortuko genuke.

Bigarrenik, bezero berriak lortzeko, publizitatea egingo dutu sare sozialen eta kartelen bitartez, baina gero hauek mantentzea ezinbestekoa da.

Gu enpresa gisa, bezeroek gure enpresarekiko fideltasuna edukiko dutelaren ziurtasuna izatea gustatuko litzaiguke. Horretarako, bazkideentzakoa hainbat zozketak egingo genituzke. Bazkideei zozketa batean sartzeko aukera emango genieke. Urtean bitan, 10€-gatik, pribilejiozko jatetse osasuntsu batera joateko aukera emango genieke. Horretaz gain hilabetero, mertxandaisina irabazteko aukera izango lukete klase kopuru minimo bat hartzearen ondorioz (hilabetea 15 gutxienez). Gure ideia, enpresa handituz joan ahala, gure zozketen sariak handiagoak izatea da, itzaldi edo bidai batera iritsi arte.

Zozketa horiek aparte, bazkideek klase bonoak lortzeko aukera izango lukete, produktuen salmentetan partaidetza edukiko lukete (ordainduz), eta aholkularitza pertsonalizatuaren zerbitzua ere eskaini genezake. Horrela, bezeroek gure zerbitzuetan jarraitzea nahi izango lukete, gainera, pribilejio gehiago eskuratzeko aukerarekin

Era berean, beste hainbat abantaila gehitu ditzakegu, hala nola saioen egutegia lehenik ikusteko aukera, ekintza berezietara joateko sarrerak eta zabalduko ditugun beste zerbitzuetan parte hartzeko lehentasuna. Horrela, bezeroek gurekin lan egitea erakargarria izango dute, eta gure komunitatean parte hartzera gonbidatuko ditugu.

