

6.BEZEROEKIKO HARREMANAK

1. Harremanak Bezeroekin:

Gure helburua da harreman egonkor eta positiboak ezartzea, helburua ez delako soilik salmenta egitea, baizik eta bezeroak gure produktuarekin konektatzea eta euren beharrekin bat etortzea.

- **Laguntza pertsonala:** Bezeroek gure denda fisikora etorriz, produktuaren berri gehiago eduki dezakete.
- **Zerbitzu automatizatuak:** Gure webgunea erabiliz, bezeroek informazioa lortu, eskaerak egin, eta aurretik erositako produktuen jarraipena egin dezakete.

2. Bezeroak Erakartzea:

- **Marketin digitala:** Gure produktuaren irudia eta kalitatea erakusteko kanpainak abiarazteko, sare sozialak, eta eragile influencer-en kolaborazioa erabiliko ditugu.
- **Proba dohaina:** Bezeroek gure produktua probatzeko aukera izango dute, eta honek, zalantzak gainditzea ahalbidetuko die.
- **Komunitate digitalak:** Gure produktuaren erabileran interesa duten bezeroekin elkarriketak egingo ditugu.

3. Bezeroen Mantentze eta Hazkunde Estrategiak

- **Inskripzio planak:** Bezeroek gure produktuak erabiliz esperientzia hobea izateko, hainbat inskripzio plano eskaintzen ditugu. Adibidez, urteko mantentze zerbitzu bat, produktu berrien gaineko informazio eta promozio bereziak eskuratzeko aukera emango diegu.
- **Salmenta ondorengo zerbitzuak:** Bezeroen zalantzak argitzeko eta aholkularitza eskaintzeko zerbitzu pertsonalizatua eskainiko dugu.
- **Iritzi sistema:** Bezeroek gurekin iritzia partekatzeko aukera izango dute, horrek produktuaren eta zerbitzuaren hobekuntzarako aukera eskaintzen digu.

4. Negozio-eredua:

- **Inskripzioak:** Bezeroek urteroko inskripzioak egin ahal izango dituzte, urtero mantentze eta laguntza zerbitzuak jasotzeko.
- **Komunitatearen sorrera:** Gure webgunean, bezeroak elkartzeko espazio bat sortuko dugu, non esperientziak partekatu eta produktua hobetzeko ideiak emateko aukera izanen duten.