

Bezeroekiko harremanak

Enpresa bezala, gure helburua produktuaren gehiengoa saltzea denez, gure asmoa, geroz eta bezero berri gehiago edukitzea da eta aldi berean hauek mantentzea, gure prozesu guztian, jarraitzen gaituen jendea izateko eta aldi berean eroslerik gabe ez gelditzeko. Horretarako, honako hau egingo dugu:

Batetik, bezero berriak, instagram eta tiktoken egindako publizitatearen bidez erakarriko ditugu, izan ere, gaur egun biztanleriaren gehiengoak dituelako sare sozialak eta hauek dira famatuena edo erabilienak. Hauetan, salmentan jarritako produktu berriak erakutsiko ditugu eta gainera, influenzerrekin kolaborazioak egingo ditugunez, bezeroek hauek hobeto ikusteko aukera izango dute eta horrela geroz eta jende gehiagok ezagutuko du gure marka. Gainera, gaur egun “Fast Fashion”-a nagusitu denez guk biodegradableak diren produktuak eskainiko ditugu, eta horretarako, tendentziak jarraitu beharko ditugu, gure enpresak, zentzua har dezan, izan ere gure arropak denbora tarte batean jartzeko direlako.

Bestetik, bezeroak gure “produktu” garrantzitsuena direnez, hainbat abantaila eskainiko ditugu: Lehenik, lehen erosketan deskontu bat egingo dugu, %15ekoa. Honek bezeroei erraztasuna emango die produktuak merkeago egongo direlako eta hauek jaso ondoren gustatzen bazaie, prezioari erreparatu gabe, erosi egin nahiko dute. Bestetik, produktu eskusiboak edo bereziak erosi ahal izateko, erosketak kopuru bat egin beharko da. Horrela, gure bezeroek produktu eskusiboak erosi nahiko dituztenez, erosketak handiak egin beharko dituzte eta guretzako errentagarria izango da, irabazi handiagoak lortuko ditugulako.