

DRESS LOOP

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezeroak nola erakarri :

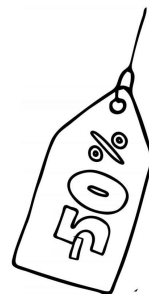
Bezeroak erakartzeko, estrategia desberdinak erabiliko ditugu:

-MARKETING DIGITALA: Instagram edo Tik Tok bezelako sare sozialak erabilita, produktuen argazki erakargarriak argitaratuko ditugu, publizitate-kanpainak sortuz.



-INFLUENCER-ekin KOLABORAZIOAK: Modako influencerrekin lan eginda, gaur egungo gazteei gure produktuak alokatzeko gogoia susta dezakegu. Baita ere, konfiantza eta gure produktuak ikusteko ahalmena sor ditzake.

-HASIERAKO ESKAINTZAK edo DESKONTUAK: Deskontuak eskaini ditzazkegu lehen alokairuan edo promozio bat "doako proba" gisa, bezero berriak zerbitzua probatzera animatzeko.



-ESPERIENTZIA BAKARRAK: Ekitaldiak edo pop-up-ak antola ditzazkegu, bezeroek jantziak zuzenean ikusi eta probatzeko aukera izan dezaten. Horrek lotura sendoagoa sortzuko du enpresaren eta bezeroaren artean.

Bezeroak nola mantendu:

Bestalde, bezeroak mantentzeko hainbat neurri hartuko ditugu:

- *Produktuen kalitatea*: alokatzen ditugun produktuak beti kalitate bikainekoak izango dira eta ez da inoiz kalitate hau jeitsiko, bezeroak beti pozik egoteko.

- *Bezeroentzako arreta berezia*: dendan edo webgunean sartzen den bezero bakoitzak arreta pertsonalizatua jasoko du, berarentzat produktu onena aurkitu dezan.

- *Komunikazio erregularra*: bezeroekin komunikazioan mantendu, produktu berrien informazioarekin posta elektronikoak bidaliz, berrikuntza guztien inguruan jakin dezaten.



Harreman mota

Fisikoki alokatzen duten bezeroek laguntza pertsonala jasoko dute, dendako langileen bidez.

Bitartean, webgunetik alokatzen duten bezeroek zerbitzu automatikoak erabiliko dituzte laguntza bezala, webguneko programari esker.

