

BEZEROEKIKO HARRENAMAK / RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nola erakarriko ditugu bezero berriak?

Nola mantenduko ditugu bezeroak?

Gazteei bideratutako produktua bada, agian nahikoa Instagram edo Facebook bidez beraiekin harremanetan jartzea mezu automatizatua bidalita (galdetegiak badira KONTUZI! oso luzeak badira ez dute erantzungo), izan ere, ez dute dendara joaten denbora galdu nahi. Aldiz, pertsona nagusiekiko bideratuta baldin badago, harreman pertsonala eta aurrez aurrekoa beharrezkoa.

Enpresa bati etekina atera ahal izateko ezinbestekoa da gure produktua erosi eta erabili nahi duten bezeroak egotea, beraz, gure enpresa sortzerako orduan garrantzitsua da ahalik eta bezero gehien lortzea gure produktuari ahalik eta etekin handiagoa ateratzeko, eta noski, behin bezero horiek lortu ditugula, heldu diren bezero guzti horiek gure produktua erabiltzen jarraitzea lortu behar dugu.

Esan bezala, lehenik eta behin gure produktua erosiko duten bezeroak lortu behar ditugu, eta bezeroak lortzeko egin ahal dugun gauzarik hoberena marketina da. Gure enpresaren marketina egiten badugu, lagungarria izan daiteke bezeroek gure produktua ikusteko eta produktu hori modu batean ikustaraztea behar bat sortzeko nahian. Nola egin dezakegu gure produktuaren Marketina? Publizitatea egiten. Gure produktua era erakargarri batean publizitatzen badugu eragingo du lehenik eta behin gure produktua existitzen dela jakinaraztea. Behin jendeak dakiela gure produktua existitzen dela, lortu behar dugu gure produktuarenganako gogoia sortzea, horrela lortu ahal dugu erosle kopurua handitzea. Kontuan izan behar dugu gure produktua aplikazio bat dela, eta ezin dugula edozein modutan iragarri. Kontuan izan behar dugu ere nori zuzenduta egongo den gure produktua, kasu honetan, aparkalekuak detektatzeko aplikazio bat denez, gidari guztiei egongo da zuzenduta adina edozein dela ere. Nahiz eta adin guztiei bideratuta dagoen, lortu behar dugu ahalik eta jende gehienara heltzen, horretarako gure aplikazioa hainbat bitartekoren bidez helaraz dezakegu. Gidari gazteenentzat, egokiena Instagram edo TikTok bezalako sare sozialen bidez iragartzea litzateke, gazteek denbora gehien ematen baitute bertan. Beraz, sare sozialetan iragartzea nahiko garrantzitsua izango litzateke gidari gazteenak erakartzeko. Logikoa denez, helduenak ere ez dira ahaztu behar, eta, beraz, esperientzia edo adin handiena duten gidariak erakartzeko, telebistan iragartzea izango litzateke egokiena, hori baita helduek gehien kontsumitzen dutena. Beraz, iragarki deigarri bat sortzea eta behar bat sortzea gure bezeroak lortzeko beste gako bat izango litzateke.

Bada beste gauza oso garrantzitsu bat ere kontuan hartu behar duguna: gure bezeroak lortu ondoren, ezinbestekoa da horiei eustea. Horretarako, interesgarria izan liteke gure aplikazioa erabiltzen denbora jakin bat daramaten erabiltzaileei abantailak eskaintzea. Adibidez, gure aplikazioa erabiltzen urtebete daramaten pertsonak 20 euroko bizuma jasoko dute, gure aplikazioarekiko konfiantza eskertzeko. Azkenik, gure aplikazioaren barruan foro bat sortzea ere bururatu zaigu, sare sozial edo komunikabide moduko bat sortzeko, aplikazioaren erabiltzaileei beren artean harremanetan jartzeko eta gainerako erabiltzaileek izan ditzaketen iradokizunak eta/edo galderak eta zalantzak erantzun ahal izateko. Horrela,

jende gehiagok gure produktua erabiltzeko asmoa izatea lor dezakegu, eta, gainera, produktuari begira gogobetetzea sor diezaieketen tresnak izatea.