

6. BEZEROEKIKO HARREMANA:

Gure enpresara bezero berriak erakartzeko, gure zerbitzua berezi egiten duena azpimarratuko dugu lehenik: plater bakoitza prestatzean dugun zintzotasuna eta maitasuna. Badakigu gaur egun pertsona askok zerbait gertukoagoa eta pertsonalizatuagoa bilatzen dutela, bereziki janariari dagokionez; beraz, gure aitona-amonek errezeta tradizional eta freskoekin nola sukaldatzen duten erakutsiko dugu, etxean familiarentzat egindako janaria balitz bezala. Hori lortzeko, gure sare sozialak erabiliko ditugu: plateren prestaketaren argazkiak eta bideoak partekatuko ditugu, errezeta bakoitzaren atzean osagaien kalitatea eta prozesua erakutsiz. Gainera, gure familiari eta etxeko sukaldaritzaren tradizioari buruzko istorioak kontatuko ditugu, eta horrek konexio emozionala sor dezake bezeroekin.

Beste estrategia garrantzitsu bat bezero berriak erakartzeko promozio bereziak eskaintzea izango da. Adibidez, deskontuak eskainiko ditugu lehen erosketetarako edo familia-konboetarako, erakargarriak izateaz gain, gure produktuen proba sustatzen baitute. Halaber, menu bereziak sortzea pentsatu genuen, denboraldiaren edo jaiegunen arabera; adibidez, Gabonetarako menu tradizional bat edo beste une berezi batzuetarako, eta horrek zerbait desberdina edo bakarra bilatzen duten pertsonen arreta erakar lezake.

Azkenik, tokian tokiko ekitaldietan ere parte hartuko dugu, hala nola azoketan edo merkatuetan, non doako erakustaldiak eskaini ahal izango ditugun eta gure janaria jende gehiagok probatzeko aukera izango dugun. Estrategia horiekin, bezero berriak erakartzen sahiatuko gara.