

Bezeroekin harremanetan jartzea eta haiekin lortutako harreman iraunkorrak mantentzea garrantzitsua da gure negozioaren arrakasta bermatzeko. Horretarako, bezero berriak erakartzeko eta bezero fidelak sortzeko estrategia egokiak diseinatu behar ditugu.

Bezero berriak erakartzeko, gazteei bideratutako produktuak izanez gero, sare sozialak, bereziki Instagram eta Facebook, izango dira komunikatzeko kanal egokiak. Gure helburua da mezu automatizatuak eta galdeketa laburrak bidaltzea hauei. Oso garrantzitsua da galdetegiak luzeak ez izatea, izan ere, gazteek ez dute denbora galdu nahi eta mezu luzeek ez dute erantzun asko lortuko. Horrenbestez, komunikazioa erraza, azkarra eta erakargarria izan behar da, interesa pizteko eta bezero berriak lortzeko. Bestalde, pertsona nagusiekin harreman pertsonala eta zuzena erabiliko dugu. Pertsona hauek, oro har, aurrez aurreko harremana baloratzen dute, eta denda fisikoetan edo telefonoz eginiko komunikazioak izango dira egokienak. Hauek, mezu automatizatuak baino, aholku pertsonalizatuak eta zuzenduak nahiago izango dituzte.

Bezeroak mantentzeko, garrantzitsua da beraiekin harreman hurbila eta iraunkorra izatea. Horretarako, etengabeko komunikazioa eta bezeroen iritziak eta beharrak ezagutzea funtsezkoa da. Gure zerbitzuak edo produktuak erabiltzeari buruzko galdetegi laburrak bidaltzea, baina beti erraztasunak emanez, bezeroaren gustu eta beharretara egokituz. Gainera, bezeroari balioa ematen jarraitzea, eskaintza bereziak edo promozioak proposatuz, eta haiekin harreman pertsonalizatuak sortuz, fidelizazioa lortuko dugu.