

7. FUNTSEZKO JARDUERAK

Egingo dugun funtsezko jardueretako bat haurdun dauden emakumeei hilero hitzaldiak ematea da, erditzea prestatzeko eskolen amaieran. Azken finean, gure ideia publiko guztiengana iristea nahi dugu, eta haurrak izango dituzten eta haien kargu izango diren pertsonengana jotzeko, horixe da ondoen funtzionatu dezakeen aukeretako bat. Interesdun horrek helburua betetzen badu, txorten bat emango zaie, eta bertan, hitzaldian emandako funtsezko informazioa laburtuko da eta gure datuak emango dira, guregana jo ahal izateko.

Argitu dugunez, beste bezero mota batzuk erretiratuak eta minusbaliatuak dira, konkretuki plantxan zailtasunak dituztenak. Horregatik, gure zerbitzua mota horretako bezeroengana iristeko, asteen behin hitzaldiak emango ditugu eguneko hainbat zentrotan. Horrela, bezero horiek jakin ahal izango dute zer eskaini ahal diegun, eta gure zerbitzua ia egunerokoan lagungarri izango zaien baloratuko dute. Beste hainbat ekintza:

1. Sare sozialetan promozioak egitea.

- Influentziekin lan egitea: Instagram edo TikTok bezalako plataformetan jarraitzaile asko dituzten pertsonak bilatu nahi ditugu. Hauek gure produktuak edo zerbitzuak sustatuko dituzte, gure produktuak doan edo ordainketa baten truke. Horrek gazteak erakartzen lagunduko digu eta gure ikusgarritasuna handituko du.
- Hashtag-ak eta lehiaketak erabiltzea: Sare sozialetan #hashtag bat sortu dezakegu, erabiltzaileek gure produktuekin argazkiak edo bideoak partekatu ditzaten. Horrez gain, lehiaketak antolatu ditzakegu eta saria irabazteko aukera ematen diegu, horrela gehiago ikusiko gaituzte.

2. Web orria

- Informazio guztia eskura: Web orriak gure produktuak eta zerbitzuak buruzko informazioa eskainiko dugu, bezeroek edozein momentutan kontsultatu ahal izateko. Erabiltzaileei informazioa azkar eta argi eskainiko diegu.

3. Sustapen estrategiak

- Deskontuak eta eskaintzak: Bezeroak erakartzeko, deskontuak edo promozio bereziak eskainiko dugu. Adibidez, produktu bat erosten badute, beste bat doan ematea edo deskontu bat eskaintzea.
- Bezeroen iritziak eta testigantzak: Sare sozialetan eta webgunean gure bezeroen iritziak eta esperientziak erakustea lagungarria izango da. Horrela, beste pertsonak gure produktuekin fidatuko dira eta konbentzitu egingo dira erosteko.

4. Bezeroaren arreta eta kontaktua erraztea

- Galdera ohikoak eta harremanetarako bideak: Webgunean, bezeroek maiz egiten dituzten galderak aurki ditzakete. Horrekin batera, bezeroei laguntza eskaintzeko hainbat aukera emango ditugu (txata, posta elektronikoa, telefonoa).