

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

7.1. BEZEROAK ERAKARTZEKO ESTRATEGIAK

Gure aplikazioa ezagutarazteko marketin kanpaina estrategiko baten bidez lortuko dugu, eta horretaz gure taldeko marketin zuzendariak arduratuko da. Kanpaina honetan, lehenik eta behin, webgune ofizial bat sortuko dugu, non gure zerbitzuak modu argi eta ulergarrian aurkeztuko diren, adibide praktikoekin. Webgunea, gainera, erabiltzaileen interesak pizteko eta bezero potentzialekin konektatzeko aukera izango du. Horrez gain, sare sozialetan ere gure presentzia izango da, eta horretarako iragarkiak kontratatuko ditugu 15 €-ko hileko kostuarekin. Iragarki hauek, kolorez betetako marrazkiz eta ilustrazioz egindako edukiak izango dituzte, erabiltzaileen arreta bereganatzeko helburuarekin. Marketin kanpaina guztiaren kudeaketa eta antolaketa marketin zuzendariaren esku egongo da, horrela, kanpainaren efikazia bermatuz.

7.2. ORDEZKARIEN ROLAK

Gure enpresak ordezkari bat izango du, desgaitasunak dituzten ikastetxeetara joango dena haien behar eta egoerak aztertzeko. Lehenik, ordezkariak ikastetxeko zuzendariarekin harremanetan jarriko da, eta desgaitasunak dituzten ikasleen informazioa jasoko du. Ondoren, gure aplikazioaren baldintzak, prezioak eta eskaintzen ditugun zerbitzuak azalduko dizkio. Gure ordezkariak, halaber, eskolako irakasleekin hitz egingo du, aplikazioaren abantailak eta erabilgarritasuna aurkezteko. Ikasleekin zuzenean ere harremanetan jarriko da, beren egoera eta beharrei buruzko informazioa bilduz eta gure zerbitzuaren egokitasuna azalduz. Azkenik, ikastetxearekin harremanetan jarraituko dugu, lizentziak eta beste dokumentazio garrantzitsua helarazteko, eta ordezkariak eskolara itzuliko da aplikazioa erabiltzen irakasteko eta ikasleen zalantzak argitzeko.

7.3. BEZEROAK MANTENTZEKO TEKNIKA

Bezeroen fidelizazioa sustatzeko, bi teknika nagusi erabiliko ditugu. Lehenik eta behin, ohiko bezeroei deskontu bereziak eskainiko dizkiegu, gure zerbitzuarekin jarraitzeko motibazioa emateko eta haien konfiantza mantentzeko. Horrez gain, prezio lehiakorrek eskainiko ditugu, lehiakideen prezioekin alderatuta abantaila ekonomiko bat lortzeko helburuarekin eta bezero berriak erakartzeko. Prezio baxuek kontsumitzaileen artean

balorazio oso ona izaten dute, eta teknika hau aplikatuz, merkatuan kokatze hobea lortuko dugu. Prezio baxuen eta deskontuen konbinazioak bezero asko erakartzea eta epe luzeko fidelizazioa lortzea ahalbidetuko digu, eta horrek aplikazioaren arrakasta eta iraupena bermatuko ditu.

