



6. BEZEROEKI KO HARREMANAK

Gure negozio-idea Startinnovako proiektu berritzaileen azoka batean aurkeztuko dugu, Gasteizen urtarrilak 28an ospatuko dena. Bertan bezeroekin aurrez aurre egoteko aukera izango dugu, bai produktua erakutsiz zein dituzten zalantzak argituz.

Behin saltzen hasita, bezeroekin modu desberdinetan erlazionatuko gara salmenta ostean, hurrengo motetako harremanak sortuz:

- **Self-service:** nahiz eta guk produktua salduko dugun, birziklapen printzipioa sustatzeko bezeroen esku geratzen da azken materialen horniketa. Autozerbitzu bidezko atala behin kit-a erosita jarriko da martxan.
- **Post-benta zerbitzua:** arreta telematikoa eskainiko dugu, e-mail eta sare sozialen bitartez. Duda edo arazorik sortzen bada prest egongo gara laguntzeko. Sare sozialetan (Instagram eta TikTok) gaude hartu-emanetan egoteko prest. Web orrian post-benta zerbitzurako atala egongo da, baita produktua erosteko aukera ere.
- **Communities:** sare sozial eta web orriaren bitartez, bezeroari J.ALAiren azken berriak ezagutaraziko ditugu: salmenta puntu berriak, eskaintza bereziak, produktu berriren bat...
- **Zerbitzu automatizatuak:** Arrakala dijitala ekiditzeko, paperezko instrukzioak izango dituzte kit-ek eta bertan txertatutako QR kode bitartez, bideo bidezko azalpenak gehituko ditugu. Modu honetan erosleak beti izango du eskuragarri kit-a erabiltzeko informazioa.

Produktua bera edozein adinetako pertsonentzat diseinatuta egongo da, beraz, edozein adinetako erosleak izan ditzazkegu. Hala ere, gure kontsumitzaile nagusia haurrak eta gazteak izango lirateke, informazioa eskoletan, institutuetan edo ikastetxeetan banatuz.

Hala ere, produktua bera edozein adinetako pertsonentzat diseinatuta egongo da, beraz, edozein adinetako erosleak izan ditzazkegu.