

Bezeroekiko harremanak

Gure enpresaren hazkundera eta arrakasta bermatzeko, oso inportantea izango da haien konfiantza irabaztea gure zerbitzu bikaina eskainiz, eta azkenean nire negozioa modu iraunkorrean haztea. Horretarako, estrategia argi bat erabiliko genuke, hiru fase nagusietan banatuta: lehenik bezeroak erakartzea; bigarrenik, fidelizazio bidez mantentzea; eta hirugarrenik, eskaintza berriekin negozioa handitzea.

Bezeroak erakartzeko estrategiak

○ Presentzia digital:

Web gune bat sortuko genuke, non proiektuaren gauza guztiak argi egoten edo aurkezten diren (baratzearen zainketa, igerilekuen garbiketa, ekipamenduaren alokairua,...).

Sare sozialetan kontu batean gauzak igo (instagramen edo facebook), non ikusi ahal duten nola geratu den bere hortua, zelaia, igerilekua,...).

○ Promozioak eta eskaintza bereziak

Produktuen edo makinaren alokairuetan adibidez prezio murriztea lehen aldian edo deskontua egin.

○ Publizitatea

Herri txikietan (joaten garen lekuetan), kartelak jarri eta esku orriak eman.

Bezeroak mantentzeko estrategiak

Gure bezeroen harremana mantentzeko, adibidez, heiei ere deskontu batzuk egin ahal diegu gurekin jarraitzeko, baita ere haien egoera ezagutzeko txosten batzuk egin ahal diegu, ea pozik dauden ala ez egin diegun gauzeekin.

WhatsApp-en talde baten bidez mota guztietako eguneraketak gorde ahal genituzke

Eskaintza berriekin negozioa handitzea

○Zerbitzua zabaltzea

Gaur egun, bakarrik Enkarterrin ematen dugu gure zerbitzua, baina lana onera eramaten badugu, aukera izango genuke, baita ere Enkarterritik kanpo gure zerbitzua ematea.

○Goi-denboraldia aprobetxatu

Esaterako, udan eta neguan, kanpaina zehatzak jarriko genituzke martxan gure zerbitzua sustatzeko.

Adibidez, uda edo oporrak baino lehen igerilekuak garbitzeko eskaintzak edo udaberrian lorategiak prestatzeko pakete bereziak.

