

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezero berriak erakartzea eta lehendik daudenak mantentzea negozioaren arrakastarako ezinbestekoak dira. Hona hemen bi helburu horiek lortzeko estrategia batzuk: Marketing digitala, promozio eta eskaintzak, tokiko komunitatearen loturak, erreferentzien sarea eta zerbitzu espezializatuak eta erakargarriak.

Bezero Berriak Erakartzeko Estrategiak

1. Marketin Digitala:

- **Webgunea eta SEO optimizatzea:** Zerbitzuen inguruko informazio osoa eta erakargarria eskainiko duen webgune bat sortu
- **Sare Sozialak:** Instagram, Facebook edo TikTok bezalako plataformak erabiliz, zerbitzuak erakutsi, bezeroen testigantzak partekatu eta edukia (adibidez, aholkuak edo mini-tailerrak) eskaintzea.
- **Edukien Marketina:** Blog artikulatuak, bideo tutoretzak eta eBook doakoak prestatu, osasuna eta prestakuntza hobetzeko eduki baliagarriak partekatzuz.

2. Promozio eta Eskaintzak:

- Deskontuak egitea.
- Familia edo lagunak gomendatzen dituzten bezeroentzat sari-sistema bat sortzea.

3. Tokiko Komunitatearekin Loturak:

- Gimnasioen, osasun zentroen eta kirol taldeen lankidetzat bilatzea.
- Tokiko ekitaldi edo azoketan parte hartzea eta zure zerbitzuak sustatzea.

4. Erreferentzien Sarea:

- Medikuekin, kirol entrenatzaileekin eta osasun profesionalekin harremanak eraikitzea, haien pazienteak edo bezeroak zure zentzora bidera ditzaten.

5. Zerbitzu Espezializatuak eta Erakargarriak:

- Besteek ez duten espezializazio edo zerbitzuren bat eskaintzea, hala nola, haur eta nerabeentzako kirol errehabilitazioa edo ergonomia azterketak.

Hazkundera Sustatzea

- Kokapen Geografiko Berriak: Eskariak hala eskatzen badu, beste kokapen batean zerbitzuak zabaltzea.
- Online Plataformetara Hedatzea: Zerbitzuak online eskainiz, publiko globala erakartzea.
- Eraldatze Teknologikoa: Erosotasuna handitzeko aplikazio edo plataforma bat garatzea, saioen erreserba eta jarraipena automatizatzeko.