

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

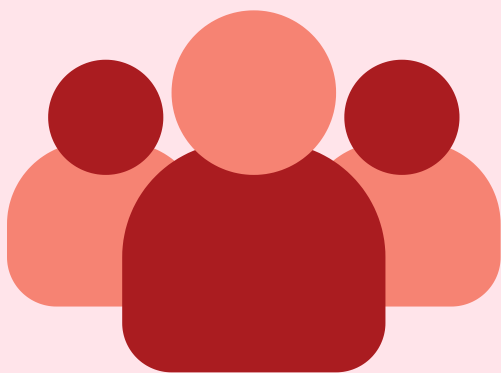
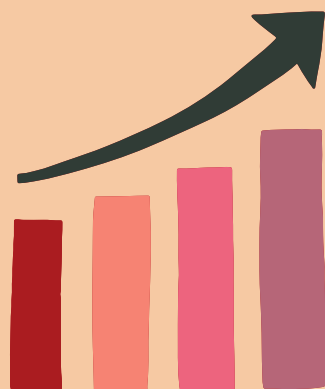


ERAKARTZEKO ESTRATEGIAK:

- Promozio-eskaintza berriak lehenengo erosketa edo banaketarako (adibidez, deskontuak edo doako bidalketa).
- Sare sozialetan eta iragarkietan presentzia indartzea: influencer-ak eta testigantzak erabilia.

MANTENTZEKO ETA HAZTEKO ESTRATEGIAK:

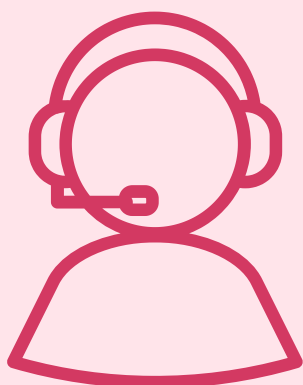
- Erabiltzaileei fidelizazio-programa bat eskaintzea: puntuak eta sariak eskura daitezke erosketa gehiagoren bidez.



- Erabiltzaileei fidelizazio-programa bat eskaintzea: puntuak eta sariak eskura daitezke erosketa gehiagoren bidez.
- Zerbitzu pertsonalizatuak: iritziak jasotzea eta erabiltzaileen beharrak aztertzea.
- Eskariaren entrega azkarra bermatzea, kalitateari arreta berezia eskainiz.

HARREMAN MOTA NAGUSIAK:

- **Laguntza pertsonala:** Glovo-k bere bezeroentzako "Customer Care" zerbitzua eskaintzen du 24/7.



- **Autozerbitzua:** Aplikazioaren bitartez bezeroek beren eskaerak egin, jarraitu eta aldatu ahal dituzte modu independentean.
- **Zerbitzu automatizatuak:** Jakinarazpen automatikoak eskaeraren egoerari buruz (adibidez, "zure eskaera bidean dago").

- **Komunitateak:** Bezeroen iritziak aplikazioaren barruan integratzea zerbitzua hobetzeko.
- **Baterako sorkuntza:** Banatzaile eta erabiltzaileen iritzietan oinarritutako hobekuntzak.



BATZORDE EBALUATZAILEAK BALORATUKO DUENA:

- Glovo-ren helburua da bezeroen beharrei erantzutea modu eraginkorrean: eskaera-prozesu erraza eskaintzen du.
- Zerbitzu-ereduaren integrazioa azkar eta pertsonalizatua da