

BEZEROEKI KO HARREMANAK

1. Proposamenaren Balioa Argitzea

Balio-proposamenaren Ekintza Giltzarriak

Proposamenaren Balioa Argitzea

Pertsonalizatu mezua bezeroen beharretara.

Aurkeztu kasu praktikoak eta arrakasta-erreferentziak.

Zehaztu proposamenaren benetako onurak kuantifikatuz.



Komunikazio Estrategia

Sortu edukien marketina (blogak, bideoak, infografiak).

Harremana etengabe mantendu (emailak, sare sozialak).

Erakutsi demoak edo eskaintzak zuzenean.



Konfiantza Eraikitzea

Aurkeztu testigantzak eta iritzi positiboak.

Mantendu gardentasuna prezioetan eta zerbitzuetan.

Erakutsi markaren autoritatea (artikuluak, ikerketak).



Konpromisoa Handitzea

Sortu leialtasun programak eta gamifikazioa

Jarraipena egin pertsonalizatua eta sendoa.

Feedback Aktiboa Lortzea

Eskaini inkestak eta elkarrizketak iritziak jasotzeko.

Erantzun azkar bezeroen zalantzei edo kezkarri.

Promozio Bereziak

Sustatu epe mugatuko eskaintzak eta paketeak.

Bultzatu erreferentzia kanpainak.

Erabakiak Erraztea

Sortu erabaki gida eta kendu oztopoak (baldintza malguak).

Analitika eta Optimizazioa

Aztertu datuak bezeroen interesak ulertzeko.

AB testak eta feedback bidez etengabe hobetu proposamena.

Fokua pertsonalizazioan, komunikazio etengabea eta bezeroarekiko konfiantzan jartzea ezinbestekoa da arrakasta lortzeko.

