



6. Bezeroekiko harremana

Bezero berriak erakartzeko, bruxismoaren arazoari buruzko kontzientzia sortzera eta gure sentsorea irtenbide berritzaile eta irisgarri gisa posizionatzera bideratuko da gure estrategia.

Hasierako erakarpen estrategiak

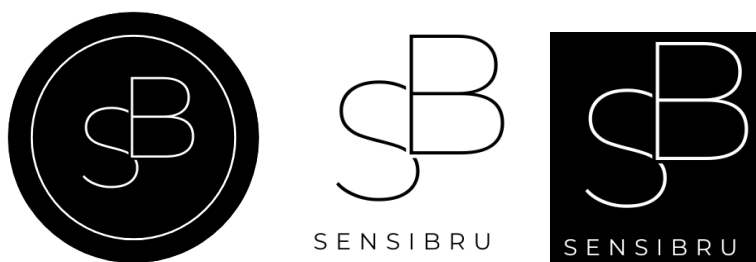
Logoa

Marka gisa logo bat izateak ikusizko nortasun bereizgarria, gogoangarritasuna eta profesionaltasuna ematen ditu, eta enpresa merkatuan bereizten laguntzen du. Sinesgarritasuna indartzen du, marka sendo baten eraikuntza errazten du eta koherentzia ziurtatzen du plataforma anitzetan. Funtsezkoa da bezeroengan aintzatespena eta konfiantza sortzeko.

Gure teknologia definitzen duen zehaztasun eta sinpletasun esentzia irudikatzen du. Ikuspuntu minimalistan oinarrituta, "S" eta "B" letren forma estilizatuak, egitura geometriko baten barruan, oreka, teknologia aurreratua eta sofistikazioa dakarte gogora. Linea mehe eta garbiak aukeratzeak eskaintzen dugun sentsorearen arintasuna eta zehaztasuna adierazten du. Logoaren bertsio monokromatikoak, zuri-beltzean, plataforma digital eta material fisiko desberdinetarako ikus-moldakortasun ideala ziurtatzen du.

Gainera, diseinu zirkularrak jarraitutasun- eta fokatzee-sentsazioa transmititzen du, eta hortzen osasuna etengabe eta denbora errealean monitorizatzeko gure misioa islatzen du.

Ikuspegi horrek berrikuntza teknologikoa, hortzak monitorizatzeko irtenbideekiko lotura zuzena eta gure proposamenaren argitasuna nabarmentzen ditu.



Laguntza pertsonala eta bezeroen parte hartze aktiboa

- **Dentistekin eta klinikekin lankidetza:** kontsultan erakustaldiak egingo ditugu, eta, horri esker, bezero potentzialak zuzenean ikusiko dute nola funtzionatzen duen gailuak eta nola integratzen den aholkularitza profesionalarekin.



- **Ekitaldi birtualak:** odontologian eta teknologian adituak direnekin antolatuko ditugu, bruxismoaren eraginari buruz eta gure gaia alternatiba tradizionalatik nola bereizten den erakutsiz.

Zerbitzu automatizatuak eta autozerbitzua

Sare sozialetan segmentazio tresnak eta Google Ads erabiliko ditugu heldu gazteak, seme alaben hortzetako osasunarekin kezkatuta dauden gurasoak eta dentistak zuzenean hunkitzeko. Adibidez, aho osasunean interesa duten erabiltzaileen bilaketa eta portaeretara egokitzen diren kanpaina automatizatuak.

Bezeroak erakartzeko pizgarriak

- **Testigantzak eta kasu arrakastatsuak:** gure plataformetan, sentsoreari esker beren bizi kalitatea hobetu duten pertsonen istorio errealak erakutsiko ditugu. Horrek konfiantza sortuko du, eta erosketa motibatuko du.
- **Komunitateetan parte hartzea:** [sare sozialen](#) taldeak osatuko ditugu, non erabiltzaileek bruxismoarekin lotutako esperientziak partekatu ahal izango dituzten, irtenbidea modu organikoan sustatuz.
- **Deskontuak:** Black friday, cyber monday eta gabonetako zein udako beherapenak egingo ditugu egun jakin batzuetan gure bezeroak produktua erostera motibatuzko, batez ere egun horietan. Horretarako sare sozialetan publikatuko diren kartelak erabiliko ditugu. Honako hauek izango dira:



Bezeroekin dugun harremana mantentzeko eta hazteko gakoa zerbitzuaren jarraitutasunean, pertsonalizazioan eta hasierako erosketatik haratago balio gehigarria sortzean datza.

Leialtze estrategiak

Laguntza pertsonalizatua eta automatizazioa

- **Laguntza pertsonalizatua:** bezeroari arreta eskainiko diogu hainbat kanalen bidez (zuzeneko chat-a, telefonoa, posta elektronikoa). Bezeroek sentsorearen erabilerari buruzko zalantzak argitu ahal izango dituzte, edo laguntza teknikoa eskatu.



- **Produktuaren eguneraketak:** softwarearen hobekuntzei eta funtzionalitate berriei buruzko jakinarazpenak bidaliko ditugu. Eguneratze horiek automatikoak eta doakoak izango dira lehendik dauden bezeroentzat.

Autozerbitzua

- **Autogestio plataforma:** bezeroek tutorialak, erabilera gidak eta azalpen bideoak ikusi ahal izango dituzte gure [sare sozialen](#), erabiltzailearen esperientzia hobetuz, etengabeko laguntzaren beharrik gabe.

Komunitateak sortzea eta baterako sorkuntza

- **Plataforma interaktiboa:** chatbot bat ezarriko dugu gure webgunea, ohiko galderen erantzun automatikoak (FAQ) eskaintzeko eta kontsulta konplexuagoak giza agenteei bideratzeko.
- **Inkesta erregularrak:** bezeroen behar aldakorrak ulertzeko eta gure eskaintza pertsonalizatzeko galdeketak egingo ditugu. Adibidez, funtzio espezifikoak dituzten sentsoareak jartzea, erabiltzaileek gehien baloratzen dutenaren arabera.

Harpidetza eta fidelizazio programak

Zerbitzu automatizatuak

- **Monitorizazio eta harpidetza planak:** bezeroek hilean behin edo urtean behin plan bat aukeratu ahal izango dute, sentsoareak jasotako datuen analisi xehatuak dituen. Horri esker, aurrerapenari buruzko alerta pertsonalizatuak eta segimendu gomendioak jasoko dituzte.
- **Deskontu eskusiboak:** erabiltzaile leialek eguneratzeetan deskontuak edo osagarri gehigarriak izango dituzte leialtasunari eusteko.

Diru sarrera gehigarriak sortzea

- **Lotutako zerbitzuen salmenta:** odontologiako espezialistekin kontsulta birtualak bezalako aukerak sartuko ditugu, sentsoarearen erabilerari buruzko aholkuak emateko.
- **Gomendio programak:** gailua erabiltzaile berriei gomendatzen dieten bezeroek onurak jasoko dituzte, hala nola harpidetza doan hilabeteak edo osagarriak kostu gehigarririk gabe.