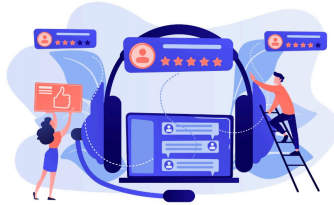


BEZEROEKIKO HARREMANAK :

Bezeroak erakartzea eta haien leialtasuna lortzea oso garrantzitsua da. Bezero berriak erakartzeko eta haien leialtasuna mantentzeko eta handitzeko hainbat estrategia aipatuko ditugu:



1-Marka identitatea eta diferentziazioa:

Diseinu atraktiboa: Patineteek izan behar dute estetikoki erakargarriak eta erabilera erosoak eskaintzen. Horrek bezeroek zure produktua nabaritzea eta gogoratzea lagunduko du.

Erosotasuna eta segurtasuna: Bezeroek patinete elektrikoak erabiltzeko segurtasunaren eta erosotasunaren garrantzia aitortzen dute, beraz, patineteek ezaugarri horiek eskaintzen dituztenean, bezero gehiago erakartzen dira.

2-Promozioak eta deskontuak:

Hasi eskaintza bereziak: Hasierako deskontuak, abonoak edo probaldia bezalako promozioak abiarazi. Adibidez, lehenengo hilabetea doako erabilera edo %20ko deskontua eskaintzea bezeroak erakartzeko modu ona izan daiteke.

3-Marketin digitala:

Sare sozialak: Instagram, TikTok, Facebook eta YouTube bezalako plataformetan markaren presentzia handitzea funtsezkoa izango da. Irudi erakargarriak, bideo tutorialak eta bezeroen iritziak erakusten dituzten postak egiteko aukera zabala duzu.

4-Prentsa eta iritzi influencer-ak:

Influencer marketing: Patinete elektrikoak erabiltzen dituzten influencer-ak eta blogariak kolaborazioetan sartzeari bezero berriak erakartzeko modu ona izan daiteke. Haien iritziak eta gomendioak zure markaren ikusgarritasuna handitu dezakete.

5-Produktuen kalitatea eta berrikuntza:

Berrikuntza etengabea: Patinete elektrikoaren sektorea etengabe garatzen ari da. Teknologia berritzaileak sartzeari (adibidez, bizikletaren sistema berriak, bateria iraupen luzea, edo patinete adimentsuak) bezeroak zure markarekin lotzea erraza izango da.

Asegurua eta laguntza zerbitzuak: Produktuarekin lotutako aseguruak eta zerbitzuak eskaintzea (adibidez, uholdeen aurkako aseguru edo patineteen alokairu-kontratuen zabalera) bezeroari sentimendu osagarri bat emango dio, eta bere esperientzia hobetuko du.