

Bezeroekin harremanak

Gure gozotegi proiektuak bezeroengana iristeko eta harreman sendoak eraikitzeko kanal eta estrategia desberdinak erabiliko ditu. Harremana hurbila eta pertsonalizatua izango da, baina zerbitzu automatizatuak ere sartuko ditugu, bezeroek erosketak erraz egin eta zalantzak argitu ditzaten.

Bezeroak produktuaz jabetzeko eta baloratzeko, sare sozialak erabiliko dira, bereziki Instagram eta TikTok, non produktuen diseinu erakargarriak eta prestaketa prozesuak erakutsiko ditugun. Era berean, ahoz aho zabalkundea funtsezkoa da; bezero pozik daudenean gure gozotegia gomendatzen dute eta presentzia merkatuan handitzen da.

Erosketa eta entrega fasean, denda fisikoa izango da gure bide nagusia, eskaera bereziak jasotzeko eta bezeroekin interakzio pertsonala izateko. Gainera, online bidezko eskaerak eta zerbitzu automatizatuak ere erabiliko ditugu, bezeroek webgunean eskabideak egin ditzaten eta produktuak garraio enpresen bidez jasotzeko aukera izan dezaten, denda fisikoara joan behar gabe.

Bezeroekin harreman jarraituak izateko, arreta pertsonalizatua eskainiko dugu. Eskaera bereziak jaso eta diseinu proba edo tarta maketen irudiak bidaliko dizkiegu bezeroei, produktua zehaztasunez egokituta dagoela ziurtatzeko. Jarrera profesional eta atsegin baten bidez konfiantza sortzen dugu, eta horrek bezeroak fidelizatzea ahalbidetzen du. Etorkizunean, harpidetzak edo zerbitzu jarraituak eskaintzea aurreikusten dugu, bezeroak gure negozio-ereduan modu aktiboan integratzeko eta harremana luzatzeko.

Horrela, gure kanal eta harremanen estrategia bezeroei balio-proposamena modu eraginkorrean helarazten die, erosketak errazten ditu eta gurekin harreman luze eta sendoak eraikitzen laguntzen du.