



Bezeroarekiko harremanak

Gure proiektuaren helburua da baliabide inklusiboak eta irisgarriak eskaintzea aniztasun funtzionala duten pertsonen eta haien inguruneari. Horretarako, bezero berriak erakartzeko eta lehendik daudenak leialtzeko estrategia integral bat garatu dugu, ikuspegi digital eta komunitario batean oinarrituta eta esperientzia pertsonalizatuan oinarrituta.

Hori kontuan hartuta, hau egitea pentsatu dugu:

Gure webgunea izango da salmenta-bide nagusia: erabilerraza eta eskuragarria. Deskribapen argiak, adibide praktikoak eta nabigazio egokitua izango ditu. Horrek konfiantza sor lezake eta interesa piztu familiengan, elkarteengan...

Marketinaren bidez: Instagram, Tiktok... erabiliko ditugu gure web orrian edukiak sortzeko, ikusgarriagoak izateko, hau da: gure produktuen erakustaldiak, tutorialak...

Esan bezala, desgaitasunetan espezializatutako erakundeekin ere lan egingo dugu, eta haiek gure produktuak probatu eta familiei gomendatu ahal izango dizkiete.

Bestalde, gure produktuen prezioen bidez, maila ekonomiko desberdinetako jendearengana heldu nahi dugu, hau da, dauzkagun materialen arabera prezio-tarte desberdinak ditugulako.

Horrez gain, gure bezeroen, familien eta profesionalen beharrak entzungo ditugu, eta haien esperientzian oinarritutako etengabeko hobekuntzak ezarriko ditugu gure produktuetan. Horri esker, produktu baten bilakaeraren parte direla sentituko dute bezeroek.

Laburbilduz, bezero berriak erakartzen ditugu webgune irisgarri baten bidez, sare sozialetako edukia eta sektoreko erakundeekiko lankidetzari esker. Gure komunitateari eutsiko diogu eta hazten lagunduko dugu, prezio-tarte desberdinak eskainiz eta produktuak etengabe hobetuz, familien eta profesionalen behar eta iritzien arabera.

BEZEROEKIN HARREMAN MOTA

Gure enpresak helburu du bezeroekin harreman pertsonal, fidagarria eta inklusiboa izatea. Hau da, desgaitasunak edo behar bereziak dituzten haurren familiei laguntza eta baliabide egokiak eskaintzea. Harreman mota hauek erabiliko ditugu:

- **Autozerbitzua:** bezeroek beraiek produktuak erosi eta erabiltzeko aukera izango dute. Webgunetan bidez, PDF-ak, piktogramak, jostailu egokituak eta baliabide digitalak eskuratu ahal izango dituzte, modu autonomoan eta erraz batean. Horrek askatasuna eta erosoia eskaintzen die eta aldi berean enpresak diru-sarrera errepikakorrek sortzeko aukera ematen du, adibidez, harpidetzak edo edukien desgarkak.
- **Zerbitzu automatizatuak:** online plataforma bat erabiliko dugu, zeinak automatikoki gomendatzen dituen produktuak adinaren eta behar berezien arabera. Honek erraztasuna eta azkartasuna eskaintzen die bezeroei baita denbora aurrezte ere.

Askotan, produktuekin lotutako zerbitzuen ideiak bezeroekin elkarreragiten dugunean sortzen dira eta horrek diru-sarrerak ekar ditzake, adibidez:

- **Tarifa finko jarraituak:** bezeroak hilero edo urtero ordaintzen dute edukien harpidetzagatik, piktogramak, ariketa didaktikoak eta baliabide digitalak jasotzeko.
- **Salmenta ondorengo zerbitzuak:** aholkularitza pertsonalizatua, produktuaren erabileraren jarraipena edo tailerrak eskaintzea.
- **Beste aukerak:** material egokituen eguneraketak, pakete bereziak edo eskaintza pertsonalizatuak hezkuntza-zentroentzako.

Horrela, bezeroekin harreman mota desberdinak erabiliz, produktuak saltzeaz gain, balio erantsia eta zerbitzu osagarriak ere eskaintzen dira eta horrek diru-sarrerak handitzen ditu.

Bibliografia:

https://araba.startinnova.com/curso/bloque_2/paso1/paso_1_1.php?idioma=eu
<https://www.editorialtulibro.es/tulibrodefp/>

https://www.design.com/es-es?code=25OFFSEM&utm_medium=cpc&utm_source=google&utm_campaign=europe_04_services_logo_maker_spanish_ai_max&utm_adgroup=non_logos&utm_content=765143262446&utm_keyword=creador+marca&utm_network=g&gad_source=1&gad_campaignid=20992625880&gbraid=0AAAAADwF9LDL0A9BovyfKI3nfwYrCi00b&gclid=Cj0KCQiAxonKBhC1ARIsAIHqIsiD3vjEEyk4TwPTYt2cqGyTm7hsS_gIDpWEBavFifWR-JFIKdzBUEaAurQEALw_wcB