

KANALAK

Enpresak hainbat **komunikazio-kanal** erabiltzen ditu bezeroengana iristeko. Batetik, sare sozialen bidez aplikazioa ezagutarazten du, ikasteko aholkuak, kontzentrazio-teknikak eta erlaxazio ariketak partekatuz. Bestetik, webgune baten bidez aplikazioaren funtzioak, prezioak eta Study-smarter VIP aukeraren abantailak azaltzen dira. Horrez gain, ikastetxe eta akademiekin lankidetzak egiten dira, aplikazioa ikasleen artean gomendatzeko. Publizitate digitala ere erabiltzen da, batez ere hezkuntzari eta ikasketei lotutako plataformetan, eta email edo jakinarazpenen bidez erabiltzaileei berrikuntzak eta aholkuak bidaltzen zaizkie.

Banaketa-kanalei dagokienez, aplikazioa batez ere plataforma digitalen bidez banatzen da. Erabiltzaileek Google Play edo App Store aplikazio-dendetatik deskarga dezakete, baita enpresaren webgunearen bidez ere. Era berean, ikastetxe edo akademien bidez gomendatutako sarbideak eskaintzen dira, ikasle gehiagoengana iristeko.

Salmenta-kanalak harpidetza-ereduan oinarritzen dira. Aplikazioak doako bertsio bat eskaintzen du oinarritzko funtzioekin, erabiltzaileek zerbitzua probatu ahal izateko. Horrez gain, Study-smarter VIP aukera dago, hileko edo urteko ordainketaren bidez eskuratu daitekeena, funtzio aurreratuak, azalpen bisualak, klase partikularrak eta psikologo birtuala barne hartzen dituenak. Ikastetxe edo taldeentzako pakete bereziak ere eskaini daitezke.

Bezeroaren esperientzia pertzepzioarekin hasten da, erabiltzaileak aplikazioa sare sozialetan, iragarki digitalen bidez edo ikastetxeko gomendioen bidez ezagutzen duenean. Une horretan, ikasteko antsietatea murrizten eta kontzentrazioa hobetzen laguntzen duen tresna dela ulertzen du, eta zerbitzu asko aplikazio bakarrean biltzen dituela ikusten du.

Ondoren, ebaluazio fasean, erabiltzaileak aplikazioa beste ikasketa-aplikazioekin alderatzen du eta doako bertsioa probatzen du. Iritzi positiboak, funtzio erabilgarriak eta ikasketetan zein osasun mentalean eskaintzen duen laguntza baloratzen ditu, eta horrek konfiantza sortzen dio.

Erosketa fasean, erabiltzaileak Study-smarter VIP harpidetza kontratatzea erabakitzen du, aplikazioaren barruan ordainketa segurua eginez. Horri esker, behar dituen funtzio aurreratu guztiak aktibatzen ditu.

Entrega berehalakoa da, aplikazioa deskargatu eta erabiltzeko prest dagoelako. Erabiltzaileak planifikazio-tresnak, aplikazioen blokeoa, deskantsu gidatuak, azalpenak, klase partikularrak eta psikologo birtuala eskuragarri ditu momentu berean.

Azkenik, salmenta ondorengo fasean, enpresak erabiltzailearekin harremana mantentzen du laguntza teknikoaren bidez, aplikazioaren eguneratze eta hobekuntzak eskainiz, eta motibazio-mezuak edo aholku pertsonalizatuak bidaliz. Halaber, erabiltzaileen iritzia jasotzen dira zerbitzua etengabe hobetzeko.