

# BEZEROEKIKO HARREMANAK

## **Nola erakarriko ditugu bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko ditugu bezero horiek?**

Gure produktuak ezagutarazteko publizitatea erabiliko dugu, hala nola hauek izan daitezkeenak:

Publizitate inklusiboa: Desgaitasuna duten pertsonen inklusioa azpimarratzea, markak neurrira egindako arropa eskaintzeaz gain, bezeroen behar berezietan ere pentsatzen duela erakutsiz. Adibidez, gurpildun aulkia erabiltzen duen modelo bat duen iragarki bisual bat, jantzi bat bere beharretara ezin hobeto egokitzen dela erakusten duena, hala nola itxitura irisgarriagoak dituen beroki bat edo protesietarako irekidurak dituen praka bat.

Benetako istorioak: Urritasunak dituzten nahiz desgaitasunik ez duten benetako bezeroen istorioak erakustea, neurrira egindako arropetan haien behar pertsonaletara egokitutako irtenbide bat aurkitu baitute, bideo bat edo blogeko artikulua bat adibidez, nabarmenduz jantziak arazo espezifikoak konpontzen dituela, hala nola mugikortasuna, erosotasuna edo estiloa.

Publizitatea Influencer-ekin: Desgaitasunen bat duten influencerrak edo inklusioaren defendatzaileak erabiltzea marka sustatzeko eta irisgarritasuna eta pertsonalizazioa balioetsiko duten audientzia zabaletara iristeko, neurrira egindako jantziak bidaliz eta horrela bere esperientzia parteka dezan.

Guk sortutako tutorial edota azalpenak: Neurrira egokitutako arroparen garrantziaz eta pertsonalizazio-prozesuak nola funtzionatzen duen erakustea bezeroei, jantziak pertsonalizatzeko prozesua azaltzen duten bideo edo argitalpen batzuk sortuz adibidez, hasierako kontsultatik azken entrega arte, hainbat beharrianetarako jantziak nola egokitu daitezkeen erakutsiz.

Publizitate hauek egiteko kanalak sare sozialak, TikTok, Instagram, Youtube...esaterako, blogak, posta elektronikoko buletinak, blog espezializatuak, telebistako edota irratiko iragarpenak...

Publizitate mota guzti hauen helburua inklusioa, irisgarritasuna eta pertsonalizazioa sustatzen duten publizitate-kanpainak sortzea da, markak bere publikoarekin konektatzeko eta produktuen funtzionaltasuna eta eragin positiboa erakusteko. Horrez gain, lehen erosketarako deskontuak eta horrelakoak ezarri, bezero berriak erakarriko ditugu.

Bezeroak mantentzeko eta interesa areagotzeko promozio bereziak eta laguntza pertsonalizatuaren eskaintza baliatuko ditugu, komunitate bat sortuz eta bezeroak proposamenarekin lotuz. Horrela, bezeroek esperientzia pertsonalizatua jasoko dute, eta

gure negozio-ereduan integratuta egongo dira, balio-proposamena indartuz eta diru-sarrera jarraituak sortuz.