

BEZEROEKIKO HARREMANAK:

Gure helburua bezeroekin harreman hurbila eta fidagarria izatea da. Horretarako, haien beharrak eta iritziak ezagutzea funtsezkoa da. Horregatik, inkestak eta elkarriketak egingo ditugu, eta lortutako emaitzak eta ondorio nagusiak erakutsiko ditugu, gure produktua etengabe hobetzeko.

Egindako inkestan 27 pertsonak parte hartu dute, eta emaitzek argi erakusten dute gehienek (%74,1) 2000 eta 3000 euro arteko prezioa egokiena ikusten dutela gure ispilu adimendunarentzat. Funtzio gehigarriak app baten bidez eskainiko bagenitu, pertsona gehienak (%69,2) hilean 50–100 euro ordaintzeko prest egongo lirateke. Bestalde, prezio altuagoa justifikatzeko, inkestatutakoek gehien baloratu dituzten funtzioak outfit pertsonalizatuen gomendioak (%48,1) eta beste aplikazio batzuekin konektatzeko aukera (%37) izan dira.

Gainera, ispilu arrunt bat eta moda-aholkulari bat erosi beharko balute, gehienek (%65,4) 1000 eta 2000 euro artean ordainduko lukete; eta lagun guztiek produktu bera edukiko balute ere, parte-hartzaileen %44,4k ez lukete 4000 euro ordainduko. Datu horiek erakusten dute erabiltzaileak prezio kontserbadoreak direla eta gehienek ez dutela prezio altua ordainduko presio sozialagatik.

Bezeroekin harreman ona mantentzeko, telefonoa, emaila eta sare sozialak erabiliko ditugu, haien zalantzak azkar eta modu eraginkorrean erantzuteko. Haien iritziak kontuan hartuz, gure produktua eta zerbitzuak etengabe hobetuko ditugu.

Azkenik, komunitate bat sortu nahi dugu, eta zelan egingo dugun argi daukagu: sare sozialetan talde interaktiboak sortuz, online espazioak eskainiz eta bezeroek elkarrekin esperientziak partekatzeko aukera emanez. Horrela, erabiltzaileek markarekin lotura handiagoa izango dute eta gure produktuaren inguruan komunitate aktibo bat sortuko da.

