

6. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Denda fisikorik ez izan arren, publizitate kartelak kaletik jarriko ditugu gure enpresa biztanleriari jakitera emateko.

Dena den, gure publikoa gaztea denez gero, sare sozialetan oso sartuta daude, hori dela eta, enpresa ere sare sozialetan (tiktoken, instagramen, facebooken...) kontua izango du. Nahiz eta gazte horiek sare sozialak ez izan adinagatik edota haien desgaitasunagatik, haien gurasoek aurki ditzakete gure produktuei buruzko bideoak sare sozial kontu hauetan.

Gaur egun edonork sare sozialak dituen bezela, enpresa ezagutzera emateko bide azkarra dela uste dugu. Popaganda eta publizitatea amaigabea izan daiteke sare sozialetan kontuak eguneratutak egongo baitira, jolas berriei buruzko informazioa partekatu eta egingo ditugun edo ikusmen-desgaitasunari buruzko egongo diren ekintzei buruzko informazioa ezagutzera emango ditugu. Publikoari gomendatuko genioke gure sare sozialei adi egotea, bi hilean behin zozketa bat egingo baitugu.

Gainera, dauzkagun bezeroak mantentzeko, txartel berezi bat proportzionatuko diegu erosleak sustatzeko hamar eurotik gorako erosketa bakoitzean puntuak irabaziko dituzte eta data berezietan, hala nola Gabonetan, 30€ txartelak oparituko ditugu gure produktuetan gasta dezaten. Abendu osoan erabilgarria izango dute dirua gastatu arte.

Noizean behin, haien asetasunaz ohartzeko eta *feed-back* izateko galdera gutxiko galdetegi laburra bidaliko diegu baldin eta aurretik haien posta elektronikoa eman badigute. Galdetegi hauen bidez bezeroek asko lagunduko digute enpresarekiko duten asetasuna jakinarazteko eta zer alderdietan enpresak hobetu dezakeen jakiteko.

