



Bezeroarekiko harremanak

Bezero berriak erakartzea izango da gure estrategiaren lehenengo helburua, eta horretarako marketin digitala ardatz nagusietako bat izango da. Sare sozialetako presentzia indartuko dugu, bereziki Instagram, TikTok eta Pinterest bezalako plataformetan, eduki bisual eta erakargarriak sortuz. Influencer eta sortzaileekin egindako kolaborazio estrategikoek komunitate dinamiko eta fidela eraikitzen lagunduko dute. Horrez gain, erabiltzaile berriei “ongi etorri kredituak” eskainiko dizkiegu lehen trukeak errazteko, eta lagunak gonbidatzeagatik sari-sistema bat ezarriko dugu, plataformaren hazkundea modu naturalean bultzatzeko. Lehen pausoak errazteko, jantziak igotzeko gida automatizatu eta intuitibo bat ere eskainiko dugu.

Bezeroak mantentzeko, sistema adimendun batek funtsezko rola beteko du. Matching algoritmo pertsonalizatuak erabiltzaile bakoitzaren gustu, estilo eta beharren arabera gomendio egokiak sortuko ditu, truke-esperientzia nabarmen hobetuz. Prozesu osoa erraztasuna eta intuitibitatea oinarri hartuta diseinatuko da, erabiltzaileek konfiantza handiagoz jardun dezaten. Horrez gain, arreta pertsonalizatua eskainiko dugu chat bidez, zalantzak eta arazoak berehala konpontzeko. Komunitatea ere aktiboki sustatuko dugu: erabiltzaileek elkar jarraitzea, look-ak partekatzea, ideiak trukitzea eta gogokoen zerrendak sortzea ahalbidetuz, esperientzia sozial eta parte-hartzaileagoa bihurtuz.

Fidelizazioa lantzeko, premium kontuak abantaila bereziekin sarituko dira. Horien artean egongo dira jantzi gehiago argitaratzeko aukera, ikusgarritasun handiagoa bermatuz; trukeetarako kreditu gehigarriak, jarduera sustatzeko; eta bilaketa aurreratuen filtro esklusiboak, erabiltzaileei bilatzen dutena zehaztasun handiagoz aurkitzeko aukera emanez. Horrela, premium kontuak balio erreal eta ukigarria eskainiko du, eta erabiltzaileak epe luzera plataforman aktibo mantentzera bultzatuko ditu.