

HARREMANAK

TragOk enpresak edalontzi adimendunak saltzen eta alokatzen ditu, eta gure helburua ez da bakarrik produktua saltzea, baizik eta bezeroekin harreman ona izatea eta salgaiak modu erraz eta seguruan eskuragarri jartzea. Produktua bezeroaren beharretara egokitu behar da, eta horregatik gure estrategian hainbat modu desberdinetan garatzen da.

Tabernetako bezeroek, adibidez, edalontziak autozerbitzuaren bidez Interneten erosi edo alokatu ditzakete. Horrela, bezeroek prezioak ikusi, eskaerak egin eta ordainketa seguru bat burutu dezakete, langilerik behar izan gabe. Sistema hau oso praktikoa da erosketak puntualetan eta kontsumo txikiko kasuetan, eta bezeroek autonomia osoa izatea bermatzen du. Adibidez, taberna txiki batek bere edalontziak alokatu nahi ditu udako jaietarako. Webgunearen bidez eskaera egiten du, prezioak ikusten ditu eta ordainketa seguru bat egiten du. Ez du inongo langilerik behar, eta berehala jasotzen du edalontzia entregatzeko tokian.

Bestalde, bolumen handian erosten duten bezeroekin, hala nola udaletxeak, festibal antolatzaileak edo tabernetako sareak, harreman pertsonala izatea beharrezkoa ikusten dugu. Langile bat zuzenean kontaktuan jartzen da bezeroarekin, produktua aurkezteko, eskaera bereziak aztertzeke eta kontratuak adosteko. Horrek konfiantza handia sortzen du eta bezeroak ez du bakarrik edalontziak erosten; zerbitzu osoa jasotzen du. Gerta daiteke udaletxe batek 5.000 edalontzi behar izatea herriko jaietarako. Gure langile bat zuzenean joango litzateke udaletxera, produktua aurkeztu, eskaera bereziak adostu eta kontratua sinatzera, bezeroaren beharrak guztiz asetuz.

Gainera, festibaletan zein herriko jaietan, gure taldeak arreta pertsonala eskaintzen du parte hartzaileei edalontziaren erabilera zuzena azaltzeko. Stand batzuetan edalontziak erakutsiko genituzke, nola funtzionatzen duten azalduko genuke eta kontzientziazio tailerrak aurrera eramango genituzke bertan. Horrek ez du bakarrik produktua saltzen laguntzen, baizik eta jai giroa seguruagoa eta erosoagoa bihurtzen laguntzen du. Bezeroek produktua modu eraginkorrean erabiltzen ikasten dute eta guk gure helburua betetzen dugu: segurtasuna eta osasuna lehenestea.

Era berean, beste enpresa eta banatzaileekin lankidetzak egin dezakegu produktua modu zabalagoan saltzeko. Akordio horien bidez, logistikak hobetu, prezioak negoziatu eta edalontziak bezero guztiei erraz helarazi daitezke. Horrela, merkatuan posizio hobea lortzen dugu eta bezeroek zerbitzu ona jasotzen dute. Bezero batek, adibidez garagardo marka bat, gure edalontziak bere banaketan eskainiko ditu. Horrela, festibaletan garagardoa saltzearekin batera, edalontzi adimendunak ere eskainiko dira, bere eta gure marka nabarmenduz eta bezeroei segurtasun eta kontzientziazio mezua helaraziz.

Laburbilduz, gure estrategia nahiko malgua eta praktikoa da: autozerbitzua eskaintzen diegu erosketak erraz egiteko, harreman pertsonala bolumen handiko bezeroekin eta udaletxe edo festibalekin egiten dugu, arreta pertsonala standetan informazioa eta kontzientziazioa eskaintzeko erabiltzen da eta lankidetzak estrategikoak beste enpresa batzuekin funtzionatzen du. Horrek guztiak harreman fidagarria eta bezeroaren esperientzia ona sortzen laguntzen du, produktuaren balioa indartuz eta gure helburu nagusia betez: segurtasuna bermatzea jai giroan.