

Bezero Harremanak

Bezeroen gogobetetasuna eta fideltasuna bermatzeko, proiektuak estrategia aktiboak garatuko ditu parte-hartzaileek esperientzia positiboa izan dezaten eta proiektua beste pertsoneri gomendatu diezaioten. Horretarako, **fidelizazio-kanpainak** abiaraziko dira, hala nola deskontuak errepikatzen dutenentzat, jarduera berezietan lehentasuna edo doako irteera puntualak.

Era berean, **bazkidetza-sistema** ezarriko da, urteko kuota baten truke abantaila bereziak eskainiz: prezio murriztuak, izen-emate goiztiarra eta esperientzia eksklusiboak. Horrek bezeroek proiektuarekiko lotura handiagoa izatea erraztuko du.

Horrez gain, **gomendio-programa** sortuko da: erabiltzaile batek lagun berri bat ekartzen badu, sariak jasoko ditu (deskontuak, materiala, jarduera doakoak). Modu horretan, ahoz-ahoko publizitatea bultzatuko da.

Neurri horien bidez, bezeroak ez dira soilik zerbitzuaren erabiltzaile izango, baizik eta proiektuaren **enbaxadore** bihurtuko dira.