

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezero berriak erakartzeko eta gurekin mantentzeko marketina hiru talde nagusiri zuzenduko diegu: adinekoei, haien seme-alabei eta gazteei.

Adinekoei aldizkarietan eta irratan agertuko gara, beraiek ohiko duten komunikazio bidea delako. Irratian, adinekoek entzuten dituzten saioetan parte hartuko dugu, Espainiako adineko pertsonentzat zuzendutako irratiprograma espezifiko baten adibide bat RTVEko Radio 5eko "Cuaderno Mayor" da edo Radio Nervion. Programa honek egunerokotasuna eta informazio garrantzitsua publiko horri hurbiltzea du helburu. Alde batetik promozioak, Black Friday-aren beherapenak edo beste beherapen batzuk helarazteko eta beste aldetik berrikuntzak azaltzeko erabili nahi dugu irratia. Egoitzetan ere zabalduko dugu gure produktua bertan era pertsonalago batean salduz.

Seme-alabek askotan haien ordeztuak erabakiak hartzen dituztenez, informazioa haiei ere helaraziko diegu.

Gazteak sare sozialetan egoten dira, eta TikTok, Instagram eta X erabiliko ditugu gure zerbitzua azaltzeko eta berrikuntzak partekatzeko. Horrela, gazteengana eta adin ertainekoengana iritsiko gara. Sare sozialetan galdetegiak egingo ditugu eta irabazleak pizgarriak izango dituzte, adibidez: deskontuak. Ere famatuekin marketina egingo dugu haiek gure zerbitzuaren onurak helarazten. Honetz aparte, eskatuko diogu Antonio Lobatori diru truke, gure enpresa iragartzea.

Bezeroak mantentzeko eta fidelizatzeko pizgarriak emango ditugu. Bi bezero mota egongo dira: gidariak eta bidaiariak. Gidariak bidaia bakoitzean puntu bat jasoko dute eta 10 punturekin autoaren berrikuspena doan izango dute. Bidaiariak, 10 bidaia eginda, %50eko deskontua izango dute. Gainera, ordutegian lehentasuna emango diegu eta autoa bezeroaren beharretara egokituko dugu, hau da, bezeroak ezgaitasunak izatekotan auto berezia izango dute bere beharrak asetzeko. Horrela, bezeroek gure zerbitzua erabiltzen jarraitu nahi izango dute.

