

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Nola erakarriko ditugu bezero berriak, nola mantendu eta hazi?

Gure enpresak konfiantzan, hurbiltasunean eta pertsonalizazioan oinarritutako harremanak ditu, bezero bakoitzak helburu, baliabide eta behar desberdinak dituela kontuan hartuta. Ez dugu irtenbide orokorrik eskaintzen, kasu bakoitzari egokitutako marketin digitaleko estrategiak baizik, negozioaren nortasunarekin eta helburuekin jarraituz.

Zer harreman mota izango dugu gure bezeroekin?

Laguntza pertsonal dedikatua:

Bezero bakoitzak erreferentziatzeko profesional bat du, bere marka ezagutzen duena, etengabeko jarraipena egiten duena eta estrategia emaitzen eta bilakaeraren arabera egokitzen duena.

Etengabeko komunikazio digitala:

Harreman erregularra bideo-deien, posta elektronikoaren edo lankidetzeta-plataformen bidez, zalantzak argitzeko, aurrerapenak berrikusteko eta hobekuntzak proposatzeko

Bezeroak erakartzeko eta mantentzeko ekintzak?

Proposamen argiak, errealistak eta bezero bakoitzaren aurrekontura egokituak ditugu. Etengabe egokitzen gara gure bezeroen datuen eta beharren arabera. Gertuko tratua dugu, hurbileko hizkuntza, eta bezero bakoitzari egiten diogun mugimendu bakoitza azaltzen dugu, gure bezeroei informazioa ematen diegu egindako lana uler eta balora dezaten.

Bezeroa negozio-ereduan integratzea

Zerbitzu errepikariekin lan egiten dugu, sare sozialak, edukia, publizitate-kanpainak edo posizionamendu digitala kudeatzeko hileko planen bidez. Gure bezeroengandik hurbil gaude eta uneoro lagunduko diegu. Zerbitzu eskalagarriak izango ditugu, bezeroarekin batera hazten direnak negozioak aurrera egin ahala.