



BEZEROAREKIKO HARREMANA

ANOTHER LIVE aplikazioan bezeroak lortu ahal izateko, hainbat ekintza eramango ditugu aurrera. Horretarako publizitatearen erabilera funtsezkoa izango da gure mezua bezeroengana ailegatzeko eta gure komunitatea gero eta gehiago handitzeko.

Hasteko, sare sozialak izango dira gure tresnarik indartsuenak. Instagram, TikTok, X eta Facebook bidez, aplikazioak nola funtzionatzen duen azalduko dugu, eguneroko edukia partekatuko dugu eta erabiltzaileekiko harreman zuzena sortuko dugu, adibidez gure bezeroei aplikazioarekin lotutako galderak eginez. Gainera, sortzaileen eta influencerren laguntzaz, gure mezua azkarrago eta publiko handiago batera iritsi ahalko da.

Bestetik, gure komunitatea handitzeko kartelak eta panfletoak jarriko ditugu herriko toki estrategikoetan, hala nola unibertsitateetan, kultur etxeetan, liburutegietan edo gaztelekuetan, hau da, gure publiko handiena egongo den lekueetan. Horrek gure marka fisikoki ere ikusgarri bihurtuko du.

Aldi berean, azoketan, hitzaldietan eta aurkezpenetan parte hartuko dugu. Ekitaldi hauetan jendeari zuzenean azalduko diogu ANOTHER LIVE funtzionamendua, helburua eta bertan aplikazioa deskargatzeko laguntza eskainiko dugu. Honek konfiantza eta hurbiltasuna sortzen lagunduko du.

Epe ertainera, erakundeekin lankidetzak ere bilatuko dugu (udalak, GKEak, hau da, Gobernu Kanpoko Erakundea eta ikastetxeak) gure proiektua zabaltzeko eta publikora modu naturalagoan iristeko.

BEZEROAK MANTENTZEA ETA FIDELIZAZIOA

Behin erabiltzaileak lortuta, garrantzitsuena izango litzateke hauek aplikazioan jarraitzea eta gure zerbitzuan konfiantza izaten jarraitzea. Horretarako hainbat ekintza garatuko ditugu:



- Fidelizazio-sistema bat sortuko dugu: erabiltzaileek puntuak irabaziko dituzte produktu bat igotzean, beste erabiltzaile bati laguntzean edo erosketa solidarioak egitean. Puntu hauek deskontuak edo abantaila bereziak bihurtuko dira.
- Bono bereziak eta deskontuak eskainiko ditugu denboraldi jakinetan, erabiltzaile aktiboak saritzeko.
- Arreta pertsonalizatua izango da gure indarguneetako bat. Emailaz, telefonoz edo sare sozialen bidezko mezularitzaz, erabiltzaile bakoitzaren arazoak modu azkar eta zehatz batean konponduko ditugu.
- Kalitatezko esperientzia digitala bermatuko dugu: aplikazioa erraza, intuitiboa eta segurua izango da, eta etengabe eguneratuko dugu erabiltzaileen proposamenak kontuan hartuta.
- Salmenta ondorengo zerbitzua eskainiko dugu: produktuak egoera txarrean iristen badira, arazoak konponduta ez badaude edo kezka bereziren bat badago, gure taldea prest egongo da laguntzeko.
- Komunitatearen sorrera: erabiltzaileek euren esperientziak partekatzeko guneak sortuko ditugu (Instagramen repost-ak, webgunean gomendioak, sare sozialetan argitalpen kolaboratiboak...), eta horrek markarekiko lotura emozionala handituko du.
- Aplikazioaren PREMIUM bertsioak ere lagunduko du bezeroa fidelizatzen, abantaila gehiago emanaz (komisio txikiagoak, bidalketa azkarragoak, edukia lehenago ikustea...).