



BEZEROAREKIKO HARREMANA

Gure enpresaren helburua ikasleek ur gehiago edatea lortzea da, beraz, bezero berriak erakartzea eta jada ditugunak mantentzea funtsezkoa da. Horretarako, ekintza sinple eta eraginkorrak erabiliko ditugu, gure bezero nagusiak gazteak direlako.

Bezero berriak lortzeko, sare sozialak izango ditugu batez ere, Instagram eta TikTok. Bertan, gure botila adimendunak nola funtzionatzen duen azalduko dugu, tapoiaren koloreek zer esan nahi duten erakutsiz. Gainera, kartelak eta flyer-ak banatuko ditugu ikastetxeetan, unibertsitateetan eta kirol guneetan, jendeak gure produktua ezagutu dezan. Bestalde, aurkezpen txikiak egingo ditugu ikastetxeetan edo azoketan, udal liburutegietan, produktua zuzenean ikusi eta probatzeko aukera emanez. Hasieran, deskontu bereziak eskainiko ditugu lehen erosketa egitera animatzeko.

Bezeroak mantentzeko, kalitate ona eskaintzea izango da gure lehentasuna, produktua erabilgarria eta erraza izatea. Bezeroek arazoren bat edo zalantzak badituzte, arreta pertsonala eskainiko dugu, email edo telefono bidez. Halaber, salmenta ondorengo zerbitzua emango dugu, produktua ondo erabiltzen dutela ziurtatzeko.

Bezeroen fidelizazioa lortzeko, hainbat ekintza egingo ditugu. Adibidez, bigarren erosketetan deskontuak eskainiko ditugu edo bonoak lagunei gomendatzen badigute. Era berean, bezeroen iritzia kontuan hartuko dugu, haien beharrak hobeto ezagutzeko eta produktua hobetzeko. Horrela, bezeroek gure enpresarekiko konfiantza izango dute eta gurekin berriro erostea errazagoa izango da.