

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezerekin izandako harremana funtsezkoa da proiektu baten arrakastarako. "Aires del Sur" kasuan, harreman horrek bezero berriak erakartzea, mantentzea eta hobetzea du helburu, balio-proposamena modu eraginkorrean transmititzeko eta diru-sarrera etengabeak bermatzeko.

Bezero berriak erakartzea

Bezero berriak erakartzeko estrategiak honako hauek dira:

1. Sare sozialak eta marketin digitala

- Instagram, TikTok eta YouTube bezalako plataformak erabiliko ditugu ekitaldien irudi, bideo eta informazioarekin.
- Helburua da gazte eta helduentzako interesa sortzea, esperientzia sentzorialak eta parte-hartzaileak erakutsiz.

2. Webgunea eta online plataformak

- Ekitaldiak erreserbatzeko eta merchandise produktuak erosteko plataforma bakarra.
- Informazio zehatza eskaintzen da, ordainketa seguruarekin eta tokiko ekitaldietara sartzeko argibideekin.

3. Tokiko aliatuak eta komunikabideak

- Embajadak, ikastetxeak, turismo agentziak eta tokiko hedabideak erabiliko dira publiko berria erakartzeko.
- Aliantza horiek konfiantza eta ikusgarritasuna ematen dute.

Bezereak mantentzea eta harreman iraunkorra sortzea

Bezerekin harreman iraunkorra eraikitzeke estrategiak:

1. Zerbitzu pertsonalizatua

- Bezero bakoitzaren eskaerak eta nahiak kontuan hartzea, ekitaldi korporatibo eta pertsonalizatuetan.
- Tokiko esperientzia eta tailerrak bezerearen beharretara egokitzea.

2. Zerbitzu automatizatuak eta autozerbitzua

- Webgunean bezeroek bere eskabideak eta erreserbak modu errazean egiteko aukera izango dute, denda fisiko batera joan beharrik gabe.
- Ordainketa eta sarrera kudeaketa modu seguruan eta automatizatuan burutzen da.

3. Feedback eta komunitateak

- Ekitaldien ondoren bezeroek iritziak eta iradokizunak eman ahal izango dituzte, horrek esperientzia hobetzeko eta ekitaldi berriak diseinatzeko aukera ematen du.
- Sare sozialetan komunitate txikiak sortu daitezke, non jarraitzaileek esperientzia partekatzen duten eta hurrengo ekitaldietarako interesa sortzen duten.

4. Elkartze eta harpidetza aukerak

- Bezeroak ekitaldi ezberdinetara harpidetu daitezke, urtean zehar programatutako jaialdi tematikoetara sartzeko aukera izateko.
- Aukera hau diru-sarrera errepikariak sortzen ditu, eta bezeroarekin lotura iraunkorra sortzen laguntzen du.

Bezeroekiko harremanen garrantzia

Bezeroekiko harremanak honako abantailak ematen dizkigu:

- Fidelizazioa: bezeroek ekitaldi gehiago hartzeko eta tailerretan parte hartzeko aukera izatea.
- Diru-sarrera etengabeak: ordainketa bakarreko sarreren osagarri gisa, harpidetzak eta ekitaldi korporatiboak diru iturri egonkorra sortzen dute.
- Esperientzia hobetzea: feedback-aren bitartez ekitaldiak eta zerbitzuak etengabe egokitu daitezke.
- Marka eta komunitatea indartzea: bezeroek esperientzia partekatzen dute, eta horrek ikusgarritasuna eta ezagutza handitzen du.