



BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Nola erakarri?

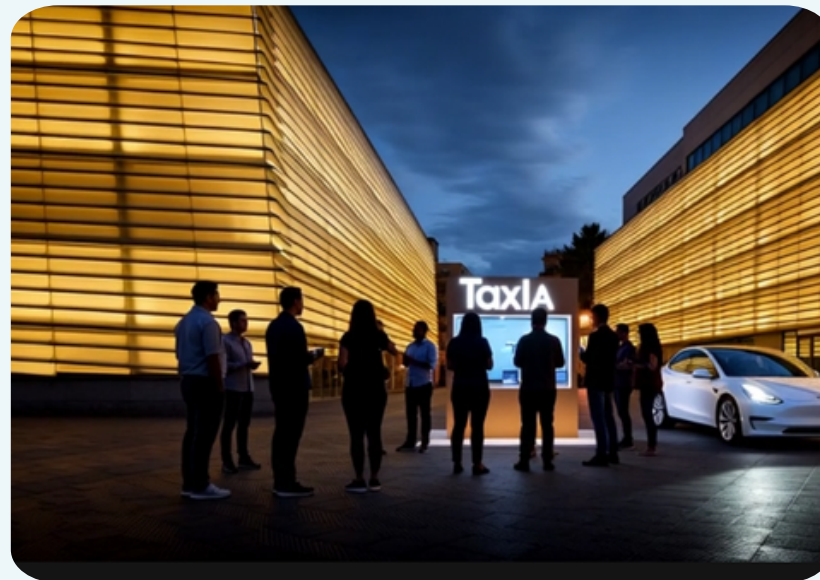
Jakinda gure zerbitzuak taxi normalaren ordezkapena dela, bezero berrien erakarpena lortzeko lehenengo hilabetetan **Pop-up store** bat Donostian kokatuko dugu, bertan zalantzak, beldurrak... argitzeko

Gure zerbitzua:

Gure taxiA beste taxi sareekin konparatuta azkoz **merkeagoa izango da**. Nahiz eta, zerbitzu berdina eskeini.

Gidaririk gabeko kotxe batean sartzea arriskutsua dela pentsatu dezakete gure bezeroek. Horregatik, **publizitate kanpainak** erabiliko ditugu segurtasuna erakusteko. Eta lehenengo urtean gure **langile bat kopiloto** moduan egongo da segurtasuna bermatzeko.

Pop-up Store



Publizitatearekin lotuta, gure zerbitzua ezagutarazteko Pop-up Store bat irekiko dugu.

Gure dendan profesionalak egongo dira. Autoaren segurtasunari buruzko azalpenak ematen.

Bertan laguntza eskeiniko dugu, edozein galdera erantzunez. Bestalde, gure aplikazioari buruzko datuak emango ditugu, eta jendea aplikazioa deskargatzera lagunduko diogu.

Nola mantendu?

Lehen aipatu dugun bezala, gure bezeroaren kezka orokorra segurtasuna izango dela pentsatzen dugu. Arazo horri begira, lehenengo urtean autoen gidariaren ondoko eserlekuan gure langile bat egongo da.

Bera prest egongo da edozein momentuan autoaren kontrola hartzeko. Segurua dela ikusten dutenean bezeroek gure zerbitzua berriro aukeratuko dute.

Bestalde, gure zerbitzua pertsonalizagarria da, baina pertsonalizazio hori areagotu dezakegu gure bezeroen iritziak kontuan hartuz, hori gure bezeroek asko baloratuko duten gauza bat izango da. Denborarekin beste pertsonalizazio aukera desberdinak emango ditugu, beti bezeroen nahietari egokituta. Gure helburua bezeroen beharrak asetzea delako.

Gainera oso tresna erabilgarria izango gara mugikortasun arazoak dituzten pertsonentzat.

Bezeroak mantenduko ditugu, haien aukera hoberena garelako.