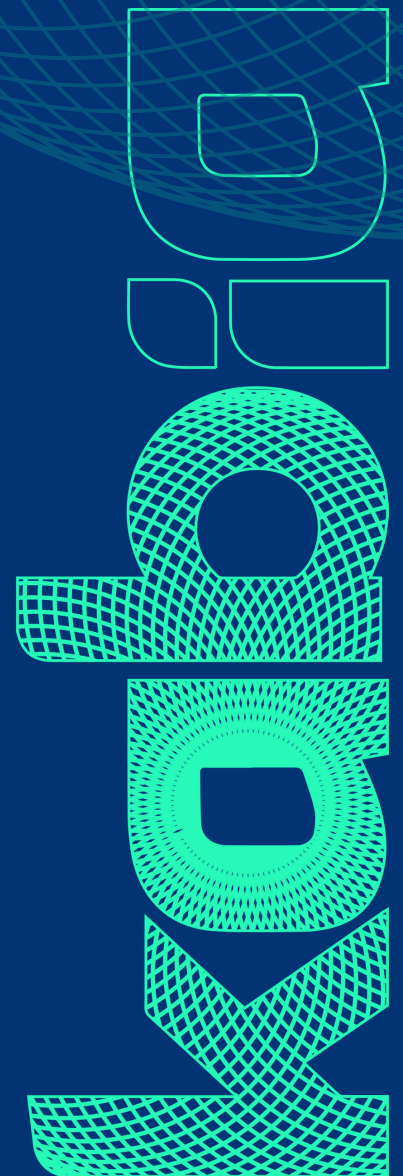


2

EZ KORAPILATU ETA SORTU ZURE SARE- PLANA

*Saio dinamiko eta pragmatikoa ideia,
negozio eta pertsonak elkartzeko.*



Zergatik da garrantzitsua sare-plan bat?



BAZENEKIEN ZURE BEZERO GEHIENEK MOKOKA EGITEN DUTELA?

Tzure bezeroak zure webgunetik zure sare sozialetara doaz. Instagrametik zure e-mailera. Eta zure lokaleko sarrerako erretilutik. Omnikanalitateak erosotasuna sortzen du kontsumitzailearentzat, baina markarentzat korapiloa sor dezake, ezta?

Harvard Business Reviewren txosten baten arabera, kontsumitzaileen % 73k hainbat bide erabiltzen ditu erosteko prozesuan. Hau da, marka batekin hainbat kanalen bidez elkarreragin ahal izatea espero dute, eta esperientzia koherentea izatea horietako bakoitzean.

Eider Bueno hainbat markatako social media managerrak, negozio-aholkulariak eta emakumezko ekintzaileak, badaki bezeroentzako ekintzetan oinarritutako online ospearen estrategia on batekin online presentzia hobea lor daitekeela, lehiari buruz azkar nabarmentzeko.

Bera arduratuko da topaketa honetako dinamikak zuzentzeaz. Bertan, sare sozialetan ikusgai izaten ikasiko dugu, eta gure negozioari ahalik eta etekinik handiena ateratzen.

Bere ondoan hegan eginez, KABIA komunitateak bere online ospea hobetzen ikasiko du urrats hauek eginez:

- Aukeratu zure marka benetan bultzatuko duten **KANAL DIGITALAK**.
- Dauden produktu edo zerbitzuei **BALIOA EMATEA**, munduari jakinarazteko.
- 0 minututik aplikatu beharreko **KOMUNIKAZIO HEDAKORREKO ESTRATEGIA** diseinatzea.

Ideiak, negozioak eta pertsonak konektatzeko saio dinamiko eta pragmatikoa.

Bideratzaileari buruz



EIDER BUENOK ARGI DAUKA: ONLINE MUNDUAN IKUSGAI EZ IZATEA EZ EGOTEA BEZALA DA.

"Ziur entzun duzula zure enpresa Interneten ez badago, ez dela existitzen. Eta egia da", dio Eider Buenok. Duela 10 urte baino gehiagotik da turismo arloko profesionala eta online ospean aditua. Enpresa askori lagundu die Interneten duten presentzia hobetzen eta hainbat kanaletan egoteko inbertitzen diren orduetarako etekina ateratzen.

Bere ibilbide gehiena turismoaren esparruan ardaztu da, bere pasio handian, non egiaztatu duen erabiltzaileen esperientzia onek pantaila zeharkatzeko ahalmena dutela eta ahoz ahokoak tradizionalak bezala funtzionatzen duela.


ZURE ENPRESAREN OSPEA MENDERATZEN LAGUNDU NAHI DIZUT.

www.eiderbueno.com

 [eider_bueno](https://www.instagram.com/eider_bueno)

Gainera, Google My Business bezalako gaietarako buruzko prestakuntzak eta hitzaldiak ematen ditu, baita bezeroen fidelizazio-prozesuak, eta sare sozialetan irudi-krisiak kudeatzea ere, jasotzen dituzten pertsonen beharretara eta interesetara egokituta. Eta Interneten ikusgarritasuna indartzeko balio duen beste edozein.





"Ezin duzu
mundu berri bat
sortu mapa
zahar batekin"

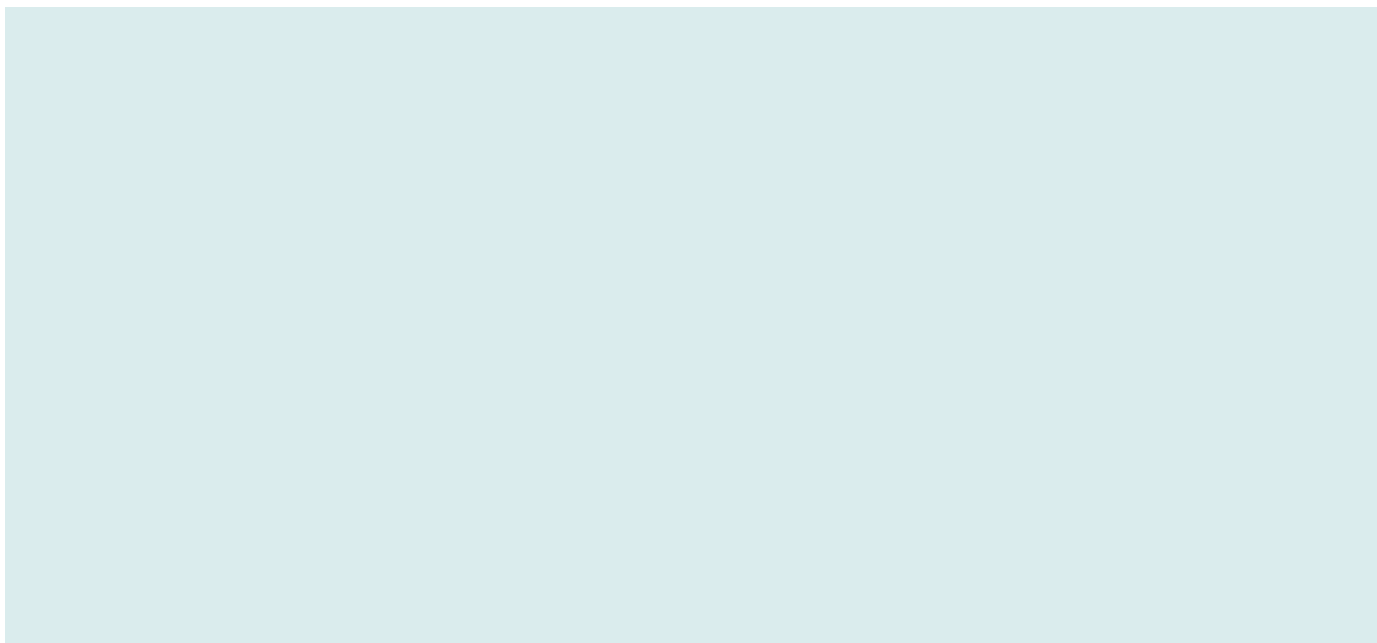
ALBERT EINSTEIN

Nonahiko presentziak ez zaitzala higatu



Buruan sartu digute kanal guztietan egon behar dugula, eta omnikanalitate horrek higatu egiten gaitu eta ez gara gure helburuetara iristen.

Egin hemen presente zauden kanal guztien zerrenda (online eta offline).



SALTOKA, SALTOKA



Egunean zenbat ordu pasatzen dituzu sareetan? Batetik bestera salto eginez, edukia argitaratuz, egokituz eta zure zeregin nagusiak alde batera utziz.

Erabakitzea zaila dela dakigunez, zalantzatik aterako zaituen test bat egitera gonbidatzen zaitut.



Saltoka, saltoka

Sare sozialak gustatzen zaizkizu?

- A. Bai, pipa pasatzen dut.
- B. Ez, ez dira nire ingurune naturala.
- C. Pitxi-pitxa, egon behar dudalako nago.

Nahiago dut:

- A. Bideoan atera
- B. Topera idaztea
- C. Formatuak probatzea

Zure audientzia online dago?

- A. Bai, dudarik gabe.
- B. Tarteka, baina ez da bizitza pasatzen.
- C. Bai, baina kanal batzuetan bakarrik.

Baduzu ekiporik?

- A. Bai, barneko talde baten buru naiz.
- B. Ez, bakarrik nago arriskuaren aurrean.
- C. Bai, beste ekintzaile batzuekin elkarlanean aritzen naiz.

Sare sozialetako bezerorik jasotzen al duzu dagoeneko?

- A. Bai, eskaerak jaso ditut eta salmentak itxi.
- B. Ez, abiatzea kostatzen ari zait.
- C. Lantzerakoan mugimendua sumatzen dut.

A gehiengoak

Hedabide digitalak zureak dira, gustuko dituzu eta hainbat kanalen bidez entzuleengana iristeko modua duzu. Kasu honetan, egokiena da zure irudia eta autoritatea indartuko dituen estrategia omnikanal bat aukeratzea.

Blog bat edo web eduki bat bezalako kanalak izatea gomendatzen dizut, eta hortik sare sozial desberdinetarako piezak ateratzea. Uretan arraina bezala mugituko zara Instagramen eta YouTubeen seguru.

B gehiengoak

Sare sozialak ez dira zureak eta ez lukete zure lehentasuna izan behar. Zure klientek aitortu eta baloratzen duten produktu edo zerbitzu ezin hobea duzu. Eman denbora gehien zure negozioko lursail honetan. Eta, online egon behar dugula ahaztu ezin dugunez, aukeratu eroso zauden kanal bakarra. Pinterest edo Instagram izan daitezke zure aukerarik onena.

C gehiengoak

Online lantzearen fruituak ikusten ari zara, nahiz eta oraindik ez duzun lortzen nahiko zenituzkeen helburuetara iristea. Onena da, ez zarela gelditzen eta probatzea gustatzen zaizula. Bezero-base bat baduzu, email marketina zure aliatu nagusia da, eta harpidedun berriak eramateko, kolaborazioak egitea gomendatzen dizut.

Salbamendua



Produktu edo zerbitzu guztiek, nahiz eta oso hutsalak iruditu, bizitza salbatzen dute uneren batean. Zureak ere bai, eta orain zehaztuko duzu nola.

Zergatik da zure produktua edo zerbitzua salbamendua?

Arazoa

A large, empty light blue rectangular area intended for the user to describe the problem.

Konponbidea

A large, empty light blue rectangular area intended for the user to describe the solution.



Armiarma-sarea



Hedakorrek diren eduki-ideiak izatea ez da beti erraza izaten, baina zure plana apurka-apurka ehuntzen joan zaitezke armiarma-sare bat bezala, gero zure entzuleak aireratu nahi ez izateko.

Jotzeko prest?

1- Jaitsi lurrera zure produktu edo zerbitzuaren 3 onura nagusi.

2- Onura horietako bakoitzagatik; pentsatu, hitz egin dezakezun 4 gairi buruz.

3- Gai horietako bakoitzagatik pentsatu norekin lan egin dezakezun.

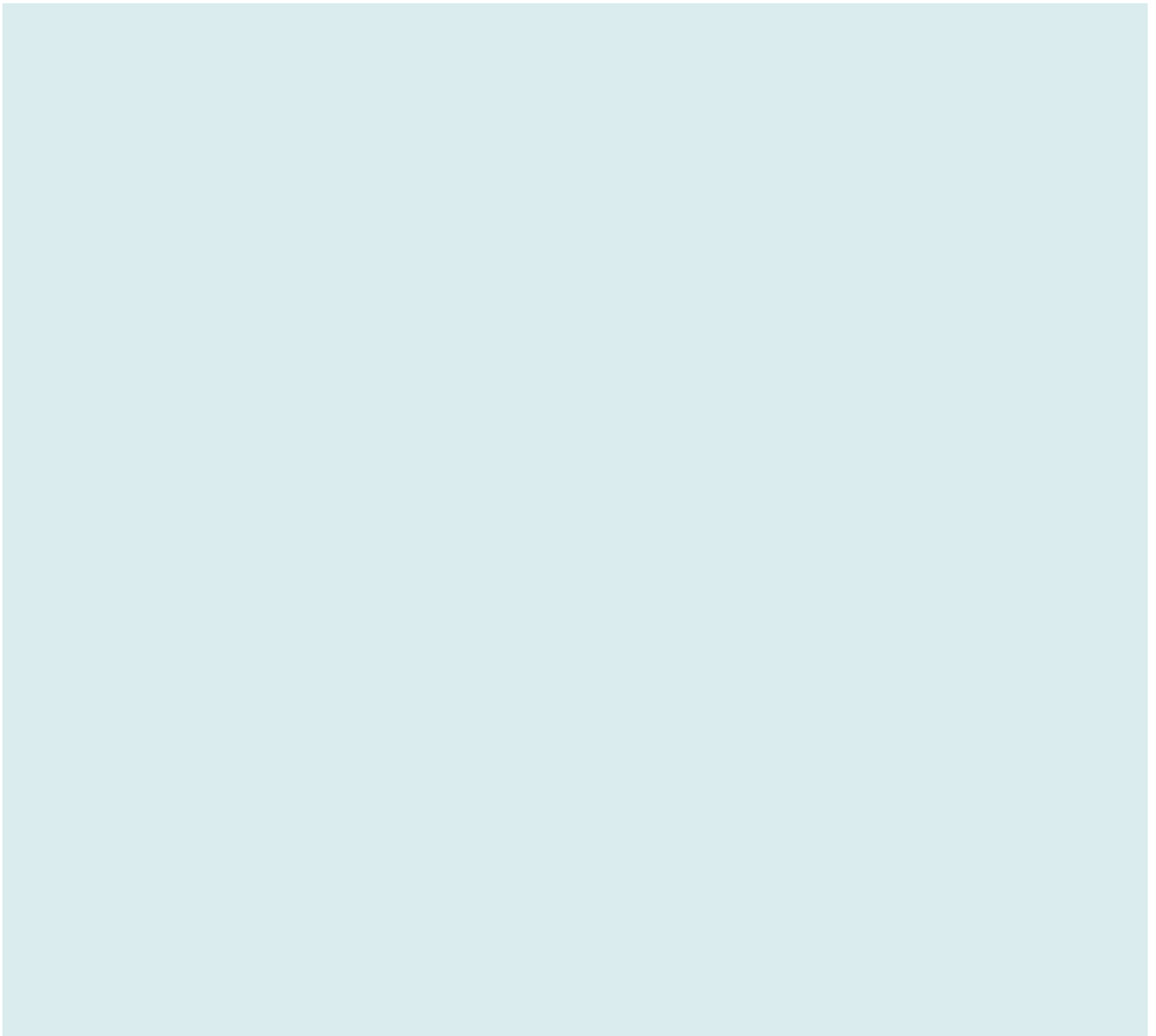
Auzolanen edukia



Pertsona talde batekin topo egiten duzun bakoitzean, edozein zirkulukoak direla ere, aprobetxatu informazioa eta edukia ateratzeko zure entzuleek behar izan dezaketenari buruz.

Zure bezero-profila ez badira, beti modu aktiboan entzun dezakezu zer eduki ez sortzeko eta, horrela, nahi ez dituzun bezeroak urruntzeko.

Idatzi hemen taldeari atera dion zuku guztia.



Ekintzailletza bizirik dagoen ideia da eta dinamikoa da



Zure **esentzia** eta **expertise** ariman ditu, baina askotan motor horrek ezagutzak, babes emozionala eta perspektiba behar ditu begirada berri batekin ikusteko.

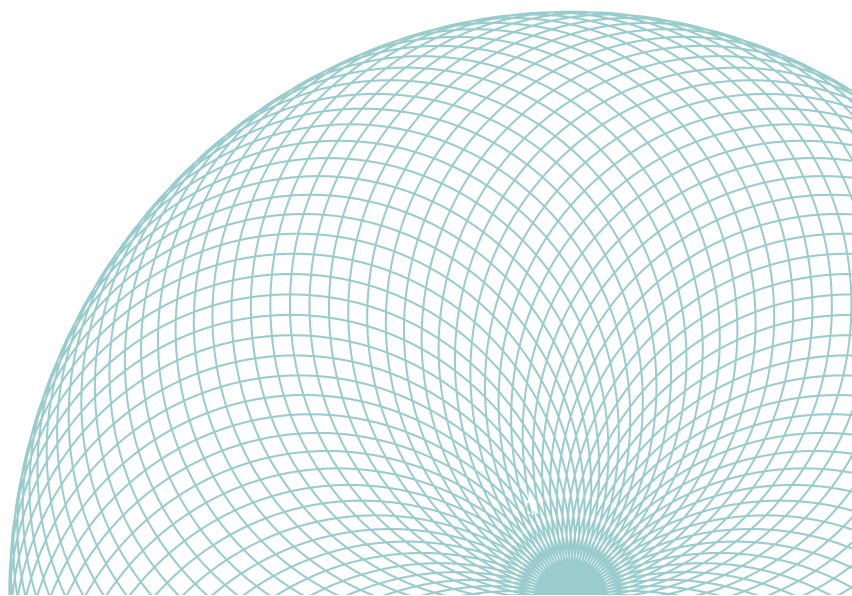
Kabia berezko kultura batekin **konektatzeko, partekatzeko eta hazteko gune bat da.**

Kultura horrek elikatzen, indartzen eta sendotzen lagunduko dizu, zure proiektuak hegan egin dezan eta zure lidergoak inpaktua sor dezan.

Habia pluraltasunetik eta lankidetzatik sortzen da. Enpresa bat ere bai. Adimen kolektiboa eta berrikuntza sustatzen dituen ekosistema hori elikatzen lagundu nahi duten ekintzaileak bilatzen ditugu, jatorria galdu gabe eta lurraldea indartuz.

[Eskerrik asko KOMUNITATE eta mugimendu zirkular honen parte izateagatik.](#)

WHATSAPP TALDEAREN QR



KoBidea

www.onekin.eus 

ZURE PROIEKTUARI
HEGALAK EMATEKO
EKINTZAIETZA-
KOMUNITATEA.



Cofinanciado por
la Unión Europea

onekin!

hazi



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

EKONOMIAREN GARAPEN,
JASANGARRITASUN
ETA INGURUMEN SAILA
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO
ECONÓMICO, SOSTENIBILIDAD
Y MEDIO AMBIENTE