

**Harremanak:** Alde batetik, Gure bezeroekiko harremana automatizatua izango da, txipak gure denda on-line eskatu edo erosi ahal dituzte bezeroek. Beraz, edozein arazo sortuko bazen eta bezeroek gure beharra izango bazuten, gurekin kontaktuan jarri ahalko ziren, on-line bitartez. Bestetik, harreman automatizatua izango zen, bezeroek produktua erosi eta gero piztu edo itzali dezaketelako nahi dutenean eta nahi duten objektura itsatsi ahal dutelako. Gainera, bezeroek salmenta puntu fisiko batera ez ziren joan beharko. Beraz, etxetik egingo ahalko lukete, denda batera joan barik. Harremanak egitearen helburua txipak era azkarrago eta eraginkorrago batean saltzeko izango zitekeen. Beraz, gure produktuaren ekoizpena igoko litzateke eta diru kantitate handiagoak lortzeko aukera izango genuke. Beste aldetik, teknologiarantz bideratuta dauden enpresa batzuekin ere jarriko ginen kontaktuan. Txipen ekoizpenean lagunduko liguketen. Beste harreman mota bat egongo zen. Gure on-line dendan enpresaren telefonoa utziko genuke. Gure bezeroek era errazago batean komunikatzeko gurekin. Bigarren mailako harreman hori, pertsonalizatutako arreta deitzen da. Eta bezeroek, enpresako kide batekin telefonoz komunikatu ahalko ziren, gaiarekin erlazionatutako edozein galderari erantzun bat emanaz. Bestetik, enpresa-bezero harremana izango genuke. Gure kasuan, automatizatutako-zerbitzua izango litzateke harreman hori. Hau da, on-line dendaren bitartez komunikatuko eta lagunduko genien gure bezeroei. Azkenik, sorrera-kidetza moduko beste harreman bat eukiko genuke gure bezeroekin. Ez zen izango sorrera-kidetza bat guztiz, baina horren antzeko harreman mota bat izango zen. Bertan, gure bezeroei produktua modu batean hobetzeko aukera emango genioke, horrela bezero gehiago edukitzeko posibilitatea izango genuke besteak beste. Argitu beharra dago, soilik, bigarren mailako harreman bat baino ez dela, baina gure bezeroek ideiak badituzte, era eraginkor batean hobetu ahalko genuke txipak.



