

BEZEROAREKIKO HARREMANAK:

Ezinbestekoa da argi eta garbi zehaztea gure enpresa eta bere bezeroen artean sortu nahi dugun harreman-mota zehaztea.

Harremana pertsonala izan daiteke, bezero bakoitzarekin aurrez-aurre egonez. Aldiz, automatizatua ere izan daiteke, web-aplikazioen edota erantzungailu automatikoen bitartez.

Lehenik eta behin, gure egoeran, guretzat aukerarik erosoena eta eraginkorrena aurrez-aurreko hizketaldia izango litzateke. Horretarako gure enpresaren baimena eta laguntza beharko genuke, baina iruditzen zaigu, gainera, lehen fasean eta amaierako fasean, aurrez-aurre hitz egin izanak gaizki ulertu gutxiago eragingo litzukeela.

Aipatutako bi enpresa horietara baino enpresa gehiagotara eta urrunagoetara joan behar izan ezker, web-orri edo aplikazio bat sortzea ere aurreikusi daiteke, gure ideia argitaratu eta guri interesatzen zaizkigun enpresei iristarazteko. Bertan gure ideia gustatzen zaion enpresa ikusiko genukeen eta berarekin kontaktatu. Aukera hau, geure oraingo egoera ez litzateke izango hain eraginkorra, lehen fasean hartzailearen konfiantza eskuratzeko alderdi teknikoaren zehaztasuna bezain garrantzizkoa baita, ideia sortu duenaren konbentzimendua transmititu ahal izatea. .