

6. HARREMANAK

Bezeroen eta enpresen arteko harremanen atzean, hainbat motibazio egon daitezke eta guk alde honetatik, bezeroekin harreman estua izaten saiatuko gara, azken finean gure etorkizuna beraien esku dagoela uste dugulako eta bestetik, harreman horiek guretzat oso onuragarriak izan daitezkeela uste dugulako.

Beraz, lehen aipatu bezala, hainbat motibazio egon daitezke harreman hauen atzean, bezero eta kontsumitzaile berriak lortzea, enpresak dauzkan bezeroei eustea, salmenta kopurua handitzea...

Lehenik eta behin, sustapen-kanpaina nahiko handia jarriko dugu martxan, publizitatea eginez, deskontuak eskainiz... gure helburua, kanpaina honen bitartez bezeroak erakartzea izanik. Deskontuei dagokienez, gure produktuak ezagutarazteko, hasiera batean, zenbait produktu dohainik emango ditugu, bezeroek proba ditzaten. Gure produktuak oso kalitate onekoak direla uste dugunez, honek etorkizun batean onurak ekarriko dizkigu, ziur baikaude bezeroek gure produktua probatuz gero, gustatu eta gehiagotan erostera etorriko direla.

Bestalde, bezeroekin harreman zuzena izango dugu. Bezeroek, gure produktu edo zerbitzuei buruzko edozein zalantza izanez gero edota beste beharren bat izanez gero (animaliren bat bertan uzteko, zerbitzuren bat eskatzeko...), ez dute gurekin harremanetan jartzeko inolako arazorik izango. Horretarako, webgune bat prestatuko dugu eta gure telefono zenbakiak ere ahalbidetuko ditugu.

Azkenik, gure zerbitzu eta produktuak etxez etxe banatzeko asmoa ere badugu. Produktuak banatzeko langile bat kontratatuko dugu eta honen bidez, bezeroek gure webgunetik eskaera egin eta gure dendara etorri gabe, eskatutakoa etxera bidaliko diegu. Zerbitzuei dagokienez, oraindik ez dakigu nola antolatuko dugun hau guztia baina gure nahia, oso larri dauden animalien edota beste edozein arrazoirengatik guregana etorri ezin diren animalien etxeetara joatea izango litzateke.

Bezeroekin harremanak izatea garrantzitsua iruditzen zaigunez, inbertsioak egingo ditugu arlo honetan.