

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Bezeroak erakartzeko eta gero bezero horiek mantentzeko eta bezero kopurua hazi dadin garrantzi handia dauka honek, gure proiektua aurrera eramateko hiru helburu betetzen lagunduko baidugu.

1. Bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea.
2. Enpresak dauzkan bezeroei eustea.
3. Eta salmenta kopurua handitzea.

Bezeroak erakartzeko beraz , kanalak erabiliko ditugu. Kanalen bitartez bezeroarengana urbiduko gara gure zerbitzuaren berri ematera, beraz harreman pertsonala izango dugu bezeroarekin ikastoletara urbiduz, horrela berria interesaturik egon daitezkeen pertsonen artean zabaltzen hasteko. Ikastolekin bateratuko gara beraz, ikasle eta gurasoekin (bezeroak izan behar direnekin) kontaktu zuzenean jarriko gaituelako eta guk haiei laguntza pertsonala eskainiko diegulako.

Informatikoa ere izango da , azken batean gure zerbitzua aplikazio bidez emango baitugu.

Harreman mota hori izan daiteke pertsonala eta aurrez aurrekoa edo automatizatu, web-aplikazioak edo erantzungailu automatikoak erabiliz. Bezeroekiko harreman mota anitzak daude

- Laguntza pertsonala
- Laguntza pertsonal eskainia
- Autozerbitzua
- Zerbitzu automatizatuak
- Komunitateak
- Baterako sorkuntza

Gure kasuan harremana automatizatutako zerbitzua erabiliko dugu, bezeroak errekonozitu eta bezeroen profilari egokitutako informazioa eta iradokisunak emango baititugu.