

# BEZEROAREKIKO HARREMANAK

## **NOLA ERAKARRIKO DITUZUE BEZERO BERRIAK, ETA NOLA MANTENDU ETA HAZI ARAZIKO DITUZUE BEZERO HORIEK?**

Bezere berrien erakargarritasuna funtsezkoa da hazten ari den enpresa guztientzat. Baina ez da berdina haziko den enpresa batentzako, bezere berriak behar dituen, estrategia bat diseinatzea bere lehen diru-sarrerak lortzeko, merkatua egon den denbora tarte bat baino baizik, salmenta gurutzatua eta erosketak maiztasuna hobetu nahiko duena. Bezere berriak erakarriko ditugu beste enpresa batzuk ez dituzten gauzak eskainiz.

Behin bezereak konbentzitu ditugunean jarraipen bat egin beharko genuke. Hau da, bezereari zerbitzu eta tratua on eta pertsonalizatu bat eskaini, produktuen azkartasuna bermatuz; horrekin, beraien konfiantza irabazi beharko dugu. Baina, mundu guztiak zure bezereoa izan ez nahi duela ulertu behar duzu. Badago jendea zure eskaintzen duzuna ez zaiona interesatzen, beraien beharrak asetzeko zure produktuaren erabilpena ez dutelako behar. Bestalde, badago pertsona talde bat zoriontsuak direnak eta zure lanagatik eta produktuagatik asko ordaintzeko prest daudenak, benetan behar dutelako eta daukan balorea ulertzen dutelako.

Hori bezere ideala da eta gero lehenik eta behin identifikatu behar duzu hura aurkitzeko eta ezagutzeko. Beraien gustura egokitutako proposamenak egingo ditugu. Salmentaren aholkuak garrantzitsuak izaten jarraituko du, baina tresna sofistikuagoak bilatuko ditugu harreman berezia, bereizgarria eta pertsonala eskaintzeko.



