

# BEZEROEKIKO HARREMANAK

Enpresa bat aurrera eramateko beharrezkoak dira bezero berriak lortzea eta jadanik bezeroak zirenak mantentzea. Enpresa guztiek dute helburutzat, ahalik eta erosle gehien izatea, betikoak mantenduz. Guk ere, hori lortzeko, hainbat plan jarriko ditugu martxan. Hala, gero eta irabazi gehiago edukiko genituzke eta beharbada enpresa gehiago zabaltzera iritsiko ginateke.

Hasteko, bezeroak erakartzeko gure enpresaren produktua merkatura eraman behar dugu, bestela ezinezkoa izango litzateke bezeroak edukitzea. Gure bezeroek jakin beharra dute Volvo kotxe markan jarri daitekela gure pertsiana.

Kaukasok bezeroekiko gertutasuna ere lortu nahi du; erosleek guganako konfiantza eta segurtasuna izan dezaten. Honetarako bi modu dauzkagu; alde batetik, web orri pertsonala izango du, bertan gure produktuak eta aurrerakuntzak ikusi ahal izango dituzte, bestetik, gurekin kontaktatzeko beste modua, Kaukasoren telefono mugikor zenbakira deitzea da, honela Interneta erabiltzen ez dutenek edo ahozko komunikazioa nahiago dutenek, aukera izango dute edozein arazo edo duda gurekin partekatzeko eta guk, ahal dugun bezala laguntzeko.

Idea hauek pixkanaka-pixkanaka garatzen joango gara enpresa abian jartzen dugun bitartean. Jendea gure enpresako produktuen aurrerakuntzez jabetzea eta bestea, betiko bezeroak mantentzea estrategiak erabiliz. Hauek praktikan jartzen ditugun bitartean, bezero berriak lortzeari ekingo diogu, horretarako Volvo enpresa guztietan gure pertsianaren berri emango dute.

