

HARREMANAK

Gure bezeroekin eduki nahi dugun harremana batik bat pertsonala izango da. Hau lortzeko “atención al cliente” zerbitzua izango da, bai app-aren barruan eta bai gure bulegoan. Harreman mota hau aukeratu dugu, gure bezeroek guregan konfiantza eduki dezaten, eta baita hurbiltasuna ere. Egia da, hau hasiera batean errazagoa izango dela, enpresa txikiagoa delako. Arrakasta edukiko balu, enpresa handitzen joango zen eta harreman mota hau edukitzea zailagoa izango zen. Hau gertatuko balitz, hainbat zerbitzu automatizatu jar beharko lirateke.

Harreman pertsonal hau edukitzera motibatzen gaituena bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea da. Bezeroekin gertutasuna edukitzean, hauek gustora sentituko dira eta app-a gomendatzen hasiko dira horrela bezero berriak erakarriz. Bezero gehiago edukitzean salmenta kopurua handitu egingo da baita ere eta kate batean bihurtuko litzateke.