

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Gu joango gara gure produktua eskaintzera daukagun eta iruditzen zaigun eskaintza erakargarriekin gure herrietako liburu-dendetara; Hernani, Billabona eta Goizuetara.

Herrikoak direnez, gertutasun bat izango dugu beraiekiko eta gure arteko kontratua hitzartzerakoan argi utziko ditugu nahi ditugun gauzak eta nahi ez ditugunak. Transparentziaz jokatuko dugu eta horretarako gure plana azalduko diegu pertsonaz, behin bilera egiteko eguna adosten dugunean.

Gure produktua erosteko, 3 pack ditugula azalduko diegu eta horietatik bat aukeratu beharko dutela, bakoitzaren prezioak zein diren esanez. Gainera, irabaziak nola banatuko ditugun informatuko diegu, hau da, produktua saltzen lortzen den irabazien %60a beraientzat izango dela eta gainontzeko %40a gure enpresarentzat.

Bestalde, argudiatuko diegu, gurekin egindako negozioa baliagarria izan daitekeela herrian bertako merkataritza hazteko, izan ere, gure produktua ez dago oraindik merkatuan eta arrakasta izaten badu jendeak maiztasun batean erosiko luke eta orduan irabazi gehiago edukiko genituzke, gure enpresak zein liburu-dendek.

