

BEZEROEKIKO HARREMANAK:

Bezeroarekiko harremanei erreparatuz, erlazio estua eta pertsonala beharrezkoa da, haien nahiak asetu ahal izateko prestakuntza behar dugu, ikasle bakoitzak arlo desberdin batera jotzea nahi izango du, eta horretarako, alde batetik, erakartzeko web orri bat irekiko dugu interneten, bideoekin eta beharrezkoa den informazio azalduz. Ikastetxeetara joango gara txarrik ematera eta kaletik orriak emango ditugu, publizitate moduan, horrela, modu honetan motibazioa jasoko dugu eta hainbat izan daitezke bezeroen eta enpresaren arteko harremanaren atzean egon daitezkeen motibazioak.



Honakoak dira motibaziorik ohikoenak eta lortu nahi ditugunak:

- 1- Bezero edo kontsumitzaile **berriak lortzea**; lehen esan bezala, ikastetxeetara txarrik ematera joanez eta kaletik orriak banatzen, gure web orrian sartzeko gogoak emango diegu eta hor gure enpresari buruzko informazio guztia irakurriko dute.
- 2- Enpresak dauzkan **bezeroei eustea**. Adibidez, unibertsitateko ikasleek praktikak gurekin egitea beti lortzea, urte oso batez, edo bi urtez.
- 3- Eta **salmenta kopurua handitzea**; gure enpresan esperientzia bizi duten jendea, haien lagunei eta ingurunekoei, haiek enpresa batean pasatutako egunak, haien artean hitz egitean agian jende berria animatzen da web orrian sartzeko eta horrela bezero berriak lortuko ditugu.

Hau da, ahoz ahoko komunikazioarekin, hala ere, publizitatea hedatuko dugu bai ikastetxeetan, unibertsitateetan eta sare sozialen erabilera aktiboarekin.