

# **BEZEROEKIKO HARREMANAK**

## **Zer dira bezeroekiko harremanak?**

Enpresa batek bere bezeroarekin zer nolako harreman mota izango duen zehaztean datza eta hainbat harreman mota daude, batik bat, laguntza pertsonala. laguntza pertsonal eskainia, autozerbitzua, zerbitzu automatizatuak, komunitateak eta baterako sorkuntza.



## **Gure bezeroekin zer harreman mota izango dugu?**

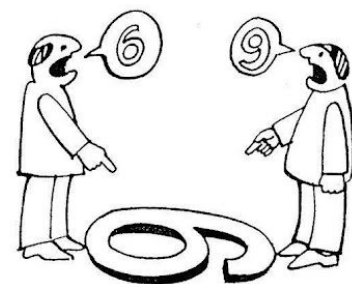
Gure enpresa kontuan hartuta, gure bezeroekin izango dugun harreman mota laguntza pertsonala izango da. Honekin, bezeroak aurrez aurre laguntzeko aukera izango dugu eta sortuko dugun lotura estuago izango da. Gainera, harreman honetan, motibazioa helburu bezala izango dugu, bezero berriak lortzeko, dauden bezeroak mantentzeko eta elkartearen helburuak areagotzeko.



Harreman mota honekin, egoera latza bizitzen ari diren bezeroak laguntza pertsonala izatea beharrezkoa izango dute, emozionalki hobeto egoteko, haien autoestima hobetuz eta gudan konfiantza handiagotzeko. Aldiz, parte hartzaileak ez bagara eta agresiboki jokatzen badugu, bezeroen konfiantza ez da estutuko eta haiek berdinduko dute.



Are gehiago, bezeroen murrizketa sufritzeko aukera gehiago izango ditugu. Horregatik, sozialki motibazioarekin jokatzuz gero, bezeroek bizitza duin bat edukitzeko beste aukera bat izango dute, errealitatea beste ikuspuntu desberdin batetik biziz.



Gure enpresan, adibidez, mota askotako umeak etorriko dira, elkar ez ditugunak ezagutuko. Beraz, gurekiko haien lehenengo jarrera ez da hurbila izango, ezezagunak izango garelako. Hortaz, gure helburua motibazioa denez, konfiantza eskaintzea izango litzateke lehenengo jokaera. Eta horrela, gutxinaka-gutxinaka, haiek ere eroso sentitu eta parte hartzaileak izango dira. Honekin, hasiera batetik bien arteko harremana handituz joango da.