

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Gure bezeroen eta enpresaren arteko harremanaren atzean daukagun motibazioa bezero gehiago lortzea da. Gure enpresak produktu bat egiten du eta beraz hau zabaltzea daukagu helburu.

Gure enpresak autozerbitzuzko harremanaren alde egin dugu, izan ere, produktua erosteko eta aplikazioa deskargatzeko aukera webgune baten bidez egitea aukeratu dugu. Hala ere, ez ditugu ezeztatu bezeroekiko harreman pertsonalak, komertzialak kontratatuko ditugulako ile-apaindegietatik produktua saltzeko eta bezeroek dituzten zalantzak argitzeko. Gainera, telefonoz deiak jasoko ditugu bezeroen zalantzak eta kexak argitzeko.

Bezeroak erakartzeko, bi urteko garantia eskainiko diegu, hau da, produktuak lehenengo bi urtetan arazorik baldin badu, bezeroek aukera izango dute erreklamazioak egin eta gure enpresak dohain konpontzeko edo arazo asko izatekotan beste berri bat lortzeko.

Bezeroak gure proposamenari lotuta mantentzeko, publizitatea izango da gure funtsezko oinarria, izan ere, honekin bezero gehiago izatea lortuko dugu. Gainera kontratatutako komertzialek ere lagunduko dute bezeroak mantentzen, haiek izango direlako bezeroekin kontaktu gehien izango dutenak, produktua azaltzen eta haien zalantzak argitzen arituko direlako.

Gure bezeroak publizitatearen, komertzialen eta harpidetzen bidez gure negozio ereduan integratu nahi ditugu.

[GURE WEBGUNEA](#)