

# BEZEROEKIKO HARREMANA

## **1. Bezero-segmentu bakoitzak zer harreman-mota izan nahi du enpresarekin?**

Medikuak zein farmazeutikoak enpresako kargu-altuekin aurrez aurre hitz egin dezakete. Bezero-segmentu bakoitzak aldiz, arreta eskaintzeko telefono bat edukiko dute.

## **2. Gure markak zer inspiratuko die haiei?**

Konfiantza, gazte ekintzaileak garelako eta benetan funtzionatzen duen produktu bat eskaintzen dugulako.

## **3. Zerk/nork ezartzen ditu harremanak? Zenbat kostatzen zaigu?**

Bezero bakoitzak daukan denbora libreak ezartzen ditu harremanak. Aurrez aurreko hitzaldiek ez dute hainbeste denbora xahutzen web orri bat egitea bezala.

## **4. Nola integratzen dira gainerako negozio-ereduarekin?**

Ondo integratzen dira, gure enpresa eredu PIME bat delako eta hurbileko harremana sustatzen dugulako.

## **5. Nola eskuratuko ditugu bezeroak?**

Propaganda egiten eta farmazietan saltzen, medikuek gomendatzen eta web-orrialde propio bat izaten horiek saltzeko.

## **6. Nola fidelizatuko dituzu bezeroak?**

Gure produktua hobereena dela adierazten. Konprometitu egiten gara gure bezeroekin haiei ez huts egiteko. Gainera, gure produktuei berme bat ezarriko diogu arazoak egotekotan bezeroak ahalik eta zerbitzu onena eskaintzeko eta arazoak ahalik eta azkarren konpontzeko.

## **7. Salmentak suspertzeko zer teknika erabili behar ditugu?**

Marketin-aren ondorioz, pauso desberdinak erabiliko ditugu, adibidez publizitatea.