



BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresa edo erakundearen jomuga den merkatu segmentuarekiko izango ditugun harreman motak deskribatuko dugu.

Erakarritako bezeroak mantentzeko proposatuko diegu zerbitzu automatizatua izatea.

- **Zerbitzu automatizatua:**

Erabaki dugu zerbitzu automatizatua eskaintzea, bazkideak eginez edo webgunearen bitartez bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda batera joan ezean. Bezeroen zalantzak argitzeko bezeroen arretarako zerbitzu pertsonalizatua eskainiko dugu. Hau, oso eraginkorra izango da; gure enpresa bezala informazioa azkar jaso eta berehalako laguntza emateko aukera izango dugulako.

Erlazio mota hau (zerbitzu pertsonalizatua) ondo kudeatzeko, web gunea erabiliko duten bezeroek, atal bat izango dute haien iritzia eta zalantzak jartzeko, eta beste aldetik, aldizkaria formatu fisikoan erositako bezeroei, gure enpresaren telefonoa eskainiko diegu gurekin komunikatzeko arazoren bat izatekotan (aukera hau ere, web gunean eskainiko da). Bezeroekin harremanetan jartzeaz, Esti lankidea arduratuko da, eta horretarako telefonoa edo web gunea erabiliko du.

Bezero berriak erakartzeko, eskoletan eta odontologiari buruzko erakundeetan txarлак ematea erabaki dugu, non alde batetik, proposatuko diegun bazkideak egitea, haien postontzira aldizkaria bidaltzeko edo bestela gure web gunea erakutsiko diegu. Hitzaldiaz gain, irriaren bitartez aldizkariari buruzko publizitatea egingo dugu. Irriaren bitartez egindako publizitatea oso garestia ez izateko, iragarkia soilik Euskal Herri mailan zabalduko dugu.

Luisa Betancourt, Mabel Sanchez, eta Estibaliz Lasa.