

Bezeroekiko harremanak

Gure enpresan hainbat motibazio ditugu. Bezeroei eustea eta hauen leialtasuna lortzea gure motibazio handiena da eta horretarako hasieran estrategia agresiboak jarriko ditugu. Adibidez: 2x1 eskaintzak, 2 edari prezio erdian...

Estrategia agresiboak erabiltzean gure jatetxeko kontsumizio edo salmenta kopurua handituko litzateke eta honek, gero eta gogorrago lan egitera eramango gaitu.

Bezeroekiko ditugun harremanak bi motatakoak izango dira, janaria zein bidetik eskatzen dutenaren arabera: jatetxera etortzen badira, arreta pertsonala eskainiko diegu. Zerbitzu automatizatua ere eskainiko dugu, bezeroek on-line eskatzeko aukera izango baitute. telefonoz eskatzen badute berriz, gutako batek erantzungo dio eta banatzaile bat izango dugu eskaria etxera eramateko.

