

Bezeroekiko harremanak

Ondo jakin behar da zein izango den bezeroarekin izango dugun erlazioa, eta non hasten eta non bukatzen den.

Imgmt aplikazioaren kasuan, erlazio hau automatikoa eta autozerbitzukoa izango da, erabiltzaileak bere kabuz ibiliko delako bai bere datuak eta egoera ekonomikoa sartzekoan nola gomendatutako produkturen bat erosterakoan, zeintzuk erosi ahal izango dira bai Paypal-en bidez nola kreditu-txartelen bidez. Horrela honek askatasuna izango du nahi duena egiteko, presa eta loturarik gabe.

Baina, beste aldetik, harreman pertsonalak sustatzea ezinbestekoa iruditzen zaigu, eta horregatik aplikazioaren atal batean erabiltzaileak gurekin harremanetan jartzeko posta elektronikoa eta mugikorra ipini dugu, nola gomendioak eta galderak egiteko kutxa, zeintzuk erantzuten saiatuko gara lehenbailehen.

Gure enpresaren kasuan, bezeroarekin izango dugun harremana ez da izango ekonomikoa, hau da, gure zerbitzuak erabiltzeagatik kobratzen. Hala ere, harreman mota hori publizitatuko ditugun enprekin izango da, zeintzuk hilabetero ordainduko digute kontratuan hitzarturako diru kopurua harpidetza baten bidez, soldata arrunta bat bezala.

Bestalde, planteatzen ari gara sare sozialen bidez gure aplikazioa bultzatzea. Horregatik, ez da arraroa izango gure marketing-taldeari ideia ona iruditzen bazaio, hilabete batean Instagram-en edo Facebook-en aurkitzea.