

## Bezeroekiko erlazioa

Bezeroarekiko erlazio zuzena edukiko dugu, hau da, gure produktua zuzenean bezeroei eskainiko diegu. Bereziki interneten bidez salduko dugu, gure produktua merkatu naizional zein internazionalera iritsi ahal izateko, tratu pertsonal bat eskainiz. Tratu pertsonal honen bitartez, gure bezeroen konfidantza lortuko dugu.



Horrez gain, konponketa zerbitzu bat eskainiko diegu, hau da, produktu edo aparatu bat arazo bat izango balu, gu geuk gerturatuko ginateke harengana, horrela gure produktuaren akatsaz ohartuko ginateke etorkizun batean akats berdinak gerta ez daitezen eta aldi berean bezeroak gure zerbitzuarekin konforme egoteko.



Beste aldetik, garrantzitsua da enprekin harreman ona izatea, gu gehien bat gure produktuak produzitzeko materiala behar dugu, material hauek geroz eta merkeago izanda hobeto, eta enpresa seguru batekin hitz egin beharko genuke, hau da, ixteko zorian ez dagoena, gure produktuaren produkzioan trabarik ez egoteko. Baina kasu honetan gure enpresa gertuko batekin aliantza moduko bat sortuko zuen, Preslan enpresarekin.



Publizitate enpresa batzuekin ere hitz egin genezake, hauek enpresa handiak eta publikoak gure produktuan begia jartzea ekarriko luke, eta honek gure salmentak igoko lituzke, azkenean edozein enpresaren helburua da salmentak igotzea.

