

# BEZEROEKIN HARREMANAK

Enpresa bat hazi dadin, oso garrantzitsua da bezero berriak lortzea. Guk bezero berriak lortzeko, hainbat ideia eramango ditugu aurrera, plan hauen ondorioz jende gehiagok ezagutu ahalko gaitu.

Bezero edo kontsumitzaile berriak lortu nahi ditugu, izan ere, enpresa berri bat garenez ez ditugu eutsi ahal diezazkiekegun bezerorik. Produktua ere berria denez, ezin ditugu salmenta kopuruak hazi, hau da, 0-tik hasten ari den enpresa bat gara. Horretarako herriko denda eta tabernetako jabeekin bilera bat egingo dugu eta, beraiek beraien bezeroei gure makina erabiltzea proposatuko diete, horrela denda edo taberna horretako langileek ere abantaila handiagoa edukiko dute, bezeroek dirua justu emango dietelako; eta bide batez langile horiek ez luketelako denborarik galduko kanbioak egiten.

Gure bezero gehienak anonimoak izango direnez, erabaki dugu, harreman automatizatu bat edukiko dugula. Gure laguntza automatizatu eskainiko da, makinak esplikatuko du nola erabili behar den makina, horrela bezeroek makina lehenengo momentutik erabiltzen jakingo dute. Galderaren bat baldin badute, telefono zenbaki bat eta korreo elektronikoko bat jarriko dugu dudak argitu ditzaten.

4 hizkuntzatan komunikatuko gara: Euskaraz, gaztelaniaz, frantsesez eta ingelesez. Uste dugu gure bezeroei geroz eta hizkuntza gehiagotan komunikatzeko aukera emanaz gero, geroz eta bezero gehiago edukiko ditugula eta hemengoez aparte beste tokitakoek ere erabili ahalko dutela makina, adibidez, turistek.

Bezeroek erabakiko dute, ze aldaketa mota egin eta beraiek pertsonalizatuko dituzte aldaketak beraz, gure produktua pertsonalizatua izango da funtzionamenduaren aldetik. Diseinuaren aldetik ez da pertsonalizatua izango, guk diseinatuko dugulako makina, kolorea eta forma guk erabakiko ditugulako.

Beti egongo gara kontaktuan gure bezeroekin, izan ere, beraien iritzia kontuan hartuko dugu. Makina erabiltzen bukatzen duenean bezerori bere iritzia eskatuko diogu. Makinak hiru aurpegitxo jarriko ditu bat aurpegi tristearekin, aurpegi horrek produktuarekin gustura ez dagoela esan nahiko du; beste aurpegia serioa izango da, makinarengatik iritzirik ez duelako; eta azkeneko aurpegia pozik dagoen bat izango da, bezeroa makinarekin gustura dagoela adieraziko duena. Kritikak oso txarrak badin badira, bankuko bezeroren bati deituko diogu makinak zertan huts egiten duen jakiteko.



