# HARREMANAK

Gure enpresak bezeroekin harremanak izaterako garaian, modu automatizatuan izango ditu. Hau da, bezeroekin harremana web edota erantzungailu automatikoen bidezkoa. Honek bere abantailak eta desabantailak ditu. Baina, pentsatzen dugu askoz errazagoa eta erosoagoa dela modu hau. Izan ere, bezeroek ez dute gure enpresaraino etorri beharko eta beraien etxetik edozer kontsulta dezakete gurekin. Bestalde, denda fisikoetan ere salduko dugunez, dedikatutako laguntza-pertsonala ere eskeiniko dugu. Nahi duten bezeroek dendan bertan laguntza izan dezaten.

Enpresa-bezeroaren arteko harremanen inguruan, gure enpresak laguntza-pertsonala eskainiko du bezeroentzat. Harreman mota hau gure produktuen salmentara gehien gerturatzen den harreman mota da, izan ere, gure enpresak produktu zehatzak salduko ditu eta zuzenean izango da, ez ditu aholkuak, produktu birtualak... salduko.

Gure aukera hau bezeroa edo kontsumitzaile berriak lortzeko helburu edo motibazioarekin aukeratu dugu. Batez ere hasieran bezeroak erakartzeko beharra edukiko dugu, izan ere, gure enpresa ez da oso ezaguna izango eta fama hori bezero gehiago lortzearen bidez bakarrik lor genezake. Helburu hau lortzeko aukeratu dugu harreman automatizatua.

AIAKO