

Bezeroekin edukiko dugun harremanak pertsonalizatuak izango dira; azken batean, produktuaren nondik norako guztien azalpena bileretan egin beharko da eta enpresa bakoitzaren beharretara egokitu beharko gara. Hau da, enpresa bakoitzak hegazkin desberdinak eraikitzen dituzte eta motor batzuk potentzia gehiago beharko dute besteek baino. Harreman pertsonalizatu honek, une oroko bilerak egitera behartuko du enpresa. Bilera hauek izango dira gure bezeroaren behar nagusiak ezagutzeaz gain gure produktuaren berrikuntzak azaltzeko momenturik eta baliabiderik egokiena, beraz, berebiziko garrantzia dute. Gure bezeroekin harremana ez da hornitzaile-bezero harremana soilik izango, batera hazi eta ekitea izango da helburu nagusia, partaidetza kolaboratiboan planetaren egoera hobetzeko bidean jardutea.

Horrez gain, zerbitzu teknikoa ere eskainiko dugu; izan ere, motorrek arazoak izan ditzake. Horretarako, gure bezeroak ditugun kanalen bidez gurekin kontaktatuko dute eta gure ingeniariak konponketak egingo dituzte. Lehenengo bi urteetan konponketak dohainik izango dira, berme bezala. Bi urte pasa ondoren konponketak beharko balira, bezeroek ordaindu beharko lukete konponketa hori. Horren prezioa erabilitako materialak eta eskulana kontuan hartuta zehaztua izango da. Gainera, motor asko erosten dituztenentzat edo gurekin lan egiten denbora asko daramaten enpresentzat eskaintzak egingo diegu. Gure produktua erosten jarraitu dezaten. Bestalde, beste enpresa horien zuzendariei opariak egingo dizkiegu, guregan konfiantza izateagatik eta gure produktua erabiltzeagatik.