

HARREMANAK

Enpresa batean oso garrantzizkoa da bezeroekiko konfiantza edukitzea, enpresa handitzeko eta bezeroak finkoak izatea lortzeko. Enpresaren gai garrantzizkoenetakoa da bezeroen eta gure arteko harremana.

Enpresaren lehen pausuetan berriak diren bezeroak gure lokalean elkartuko ditugu, gure produktua esplikatzuz eta honen erabilera eta helburua azalduz. Garrantzizkoa delako jakitea zeini saltzen diogun produktua.

Enpresa aurrera doan einen bezero finkoei erosketak telefonoz edo web horritik egiteko aukera emango diegu, jada hauen konfiantza irabazita edukiko dugulako. Gainera, erosketetan eskaintzak egingo dizkiegu eta gure aldaketa berriei buruz abisatuko diegu.

Enpresa handitzean, tailer bat irekiko dugu, gure instalazioak bertan egiteko. Bertan, bezeroekin harreman pertsonal bat izatea garrantzizkoa dela uste dugu. Eskaria internetez edo telefonoz egin dezakete, baina instalazioa egitera tailerrera etorri beharko dira, eta salmenta bertan egingo da. Hau da, bezeroak ezingo du gure produktua erosi gurekin aurpegiz azaltzen ez bada, partikularki egin ahalko dute lokaleko ofizinara deituz edo webgunetik eginez eskaria.

Telefonoz deitu dezakete ofizinara 9:00-etatik 13:00-etara goizean eta 16:00-etatik 20:00-etara arratsaldetan, edozein duda badituzte, edo webgunean dagoen informazioarekin dudak argitu ditzakete. Gainera webgunean galderak egiteko atal bat egongo da, non guk edo beste bezeroek galdera horiek argitu ditzaketena.