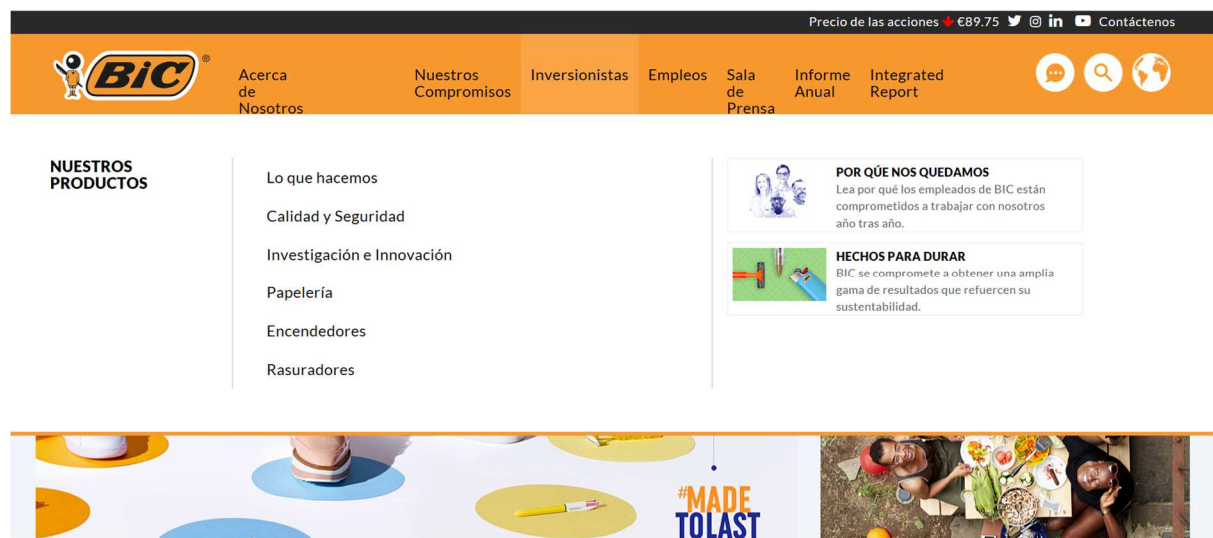


6. BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Merkatuan berriak garenez gero, pentsatu dugu hasteko komenigarria izango dela gure salmentak **Internet-en bidez** egitea. Alde batetik, lokalarentzako inbertsio ez izateko honek galerak ekarri ahal dizkigulako salmenta gutxi edukiz gero, eta beste aldetik erosoagoa delakoan gaudelako.

Hasieran gure produktua **BIC-ren web gune ofizialean ipiniko dugu promozioa jokatze**ko, horrela BIC-ek dituen bezero ohikoak produktu berria ikus ahal izango dute, gainera web gunean nobedade bezala egongo dira jendeak gehiago erreparatu ahal izateko. Hau aukera ona izango da jendeak produktu berria begi bistan izateko eta gure produktuaz interesatzeko. Gure **helburua da bezeroak produktua erosterakoan seguru egotea**



The screenshot shows the BIC website's navigation bar with the following menu items: Acerca de Nosotros, Nuestros Compromisos, Inversionistas, Empleos, Sala de Prensa, Informe Anual, and Integrated Report. Below the navigation bar, there are two main content blocks. The first block, titled 'NUESTROS PRODUCTOS', lists categories: Lo que hacemos, Calidad y Seguridad, Investigación e Innovación, Papelería, Encendedores, and Rasuradores. The second block contains two articles: 'POR QUÉ NOS QUEDAMOS' (Why we stay) and 'HECHOS PARA DURAR' (Facts to last).

ailegatuko zaien produktua beraiek espero zutena izatea eta produktu hori haiek erabili nahi zuten egoeretarako erabili ahal izatea. Laburbilduz bezeroak pozik egotea beraien erosketaren emaitzarekin.

Internet-en bidez saltzea hainbat **abantailak** dituela uste dugu, alde batetik denda fisiko batean baino produktu gehiago egoten dira, gainera dendan batzuetan kolore jakin bat adibidez agortuta egon daiteke eta ezin duzu momentu jakin horretan produktua erosi. Beste aldetik, bezeroak eguneko edozein momentuan egin ahal du bere erosketak, agian lanetik berandu ailegatzen da etxera eta ordu horretan dendak itxita egongo dira, horregatik aukera ona da momentu libre bat izatean erosi ahal izatea etxetik mugitu gabe. Gainera guretzat ere mesedegarria da zeren eta **ez dugun lokalaren inbertsioa egin behar eta diru hori inbertitu ahal dugu ekoizpen gehiago egiten.**

Pentsatu dugu hasieran produktua arrakasta gehiago eduki dadin eta bezero gehiagoei ailegatzeko, **hasierako igorpena dohainik** izatea horrela eskaerak eta salmentak areagotuko dira bezeroak dirua aurreztuko dutelako. Beste aldetik, pentsatu dugu baita promozioak egin ahal ditugula, adibidez gure enpresaren bazkide eginez gero, kasu honetan BIC-en bazkidea, igorpen guztiak musu-truk izango dira sozioak izaten diren bitartean (5

euroko kantitatea ordaindu behar izango da sozioa egiteagatik). Gainera, sozioa egitea abantaila asko ekarri ahal ditzake, hala nola: sozioa izateagatik betirako igorpen dohainik izango dira, kantitate zehatz batera ailegatzean erosketa batean hainbat opari eskuratuko dituzte eta gainera promozioak edo edizio mugatuak egonez gero berria jasango duten lehenengoak izango dira.

Gure helburu printzipala da gure bezeroak pozik eta gustura egotea gure zerbitzuarekin eta haien behar guztiak asetzea gure hobearen ematen, gure bezeroak gure negozioaren muina direlako.