

BEZEROEKIN ERLAZIOA

Gure erronka nagusia ez da produzitzea izango, izan ere, gure erronka nagusia SALTZEA izango da. Konpetentzia handia dago mugikorrentzako euskarrien sektorean eta horrek asko produzitzea ekartzen du eta baita ere produktuaren prezioa nola ezarriko dugun pentsatu beharko dugu.

Gure bezeroekin erlazio ona edukitzea bilatuko dugu, edozein gauza gertatu ezkeroguz arduratuko gara inongo arazorik ez egoteko. Gure produktua bi eratara salduko dugu, alde batetik dendan eta beste alde batetik web orriaren bidez, internetez. Gure produktua pertsonalki saltzen dugunean tratua askoz beroagoa da, gure bezeroa ikusi ahal dezakegu eta pertsonan berarekin hitz egin, beste alde batetik internetez saltzen dugunean tratua asko hotzagoa da, gure bezeroarekin harreman gutxiago edukiko dugu, baina tratua hain hotza ez izateko Instagram eta beste sare batzuk sortuko ditugu, beraiekin komunikabidea errazagoa izateko, gure produktuen argazkiren bat ikusteko eta gure tratua hain hotza ez izateko.



Hasiera batean enpresa txiki bat bezala ikusiko gaituzte baina ezagutzera ematen garen heinean gure enpresa eta ekoizten ditugun produktuak hobetzen joango gara. Gure bezeroek enpresa txiki bezala deskribatuko gaituzte, hasiera batean salmenta txikiak edukiko ditugulako eta ez garelako oso ezagunak izango. Baina guk gure



bezeroen konfiantza bilatu nahi dugu beraiek beraien erosketekin ados egotea nahi dugu eta gure enpresaz ondo hitz egitea, gure tratua onaz hitz egitea eta berriro ere guri erostea da bilatzen duguna. Pixkanaka gure tratua onarekin eta gure bezeroentzako zerbitzu onarekin ezagutzera emango gara.

Horretarako, produktua saldu ondoren erosleari etxera iristean eta produktua probatzen duen heinean, argazki bat eta argazkiarekin batera produktuaz duen iritzia ematea eskatuko dugu. Ondoren, bezeroaren iritzia iritsi ostean nahiz txarra edo ona gure webgunean eta Instagramen publikatuko dugu, beste bezeroek ikusteko.

