



BEZEROAREKIKO HARREMANA

Aurretik esan bezala, alde batetik online bidez salduko dugu produktua. Nahiz eta online bidez izan, **bezeroekin harreman zuzena** izaten saiatuko gara, esaterako, telefonoz kontaktua mantentzen, bestetik, bezeroek izan ditzaketen dudak galdetu ahal dizkigute kontakturako sortu dugun emailaren bidez. Kontaktua etengabe izateko, email kontua sortzeaz gain, sare sozialak izango ditugu bezeroek zalantzaren bat badute erraztasuna izateko gurekin harremanetan jartzeko.



Hasieran, **bezeroak erakartzeko** instagram sare sozialean zozketa bat prestatuko dugu. Zozketa honetan datza: guk hiru kargadore oparituko dizkiogu zozketako pausu guztiak egokien egiten dituzten lehenengo hiru pertsoneri. Argazkia gure instagrameko kontura igoko dugu, bertan, produktua eskuratu nahi dutenek hiru lagun etiketatu behar dituzte, era horretan, pertsona gehiagok ikusiko dute gure produktua. Ondoren, instagrameko historietara igo beharko du kargadorearen argazkia eta gure instagrameko kontua etiketatu, jendeak ikus dezan. Hori modu egokian lortzen duenak denbora gutxian, gure produktua eskuratuko du.



Azkenik, **bezeroak mantentzeko** gure produktua kalitate onekoa izatea saiatuko gara. Badakigu, gure produktua ez dela egunerokotasunean erosten den zerbait eta hori desabantaila izan daiteke bezeroak mantentzerako orduan, horregatik, produktua iraunkorra eta kalitatezkoa izatea egingo dugu. Bezeroa urte askoz egon daiteke kargadore berdinarekin kalitatezkoa izango delako, baina iritsiko da funtzionatzen ez duen momentu bat, hori gertatzerakoan, aurretik izan dugun bezero hori mantentzea da gure helburua eta kalitate ona dela eta, eta asko iraun duenez bezero horiek bueltatuko direlakoan gaude. Asebetetze honek ere ahoz ahoko gomendioak ekarriko ditu bezero berriak eskuratzuz.

