

7. BEZEROAREKIKO HARREMANAK:

Bezzeroarekiko harremanari dagokionez, Inuu Yimadok gertutasunean oinarritutako harreman bat sortu nahi du.

Lehenik, argi utzi beharreko zerbait da, gure merkatuaren segmentazioa oso mugatua ez dela, eta ondorioz nahiz eta gure bezzeroengana gerturatzeko hainbat estrategia bilatu ditugun (ondoren azalduko ditugunak), beti aldaketak egon daitezke bezzeroaren ezaugarrien arabera (adina, kokapen demografikoa...), beraz, hau kontuan hartuta, argi ikusi daiteke, nahiz eta batzuetan harreman automatizatua erabiliko dugun, bezzeroen ezaugarriak asko hartuko ditugula kontuan.

Horretarako, hasiera batean harreman automatizatu bat sortuko dugu bezzeroekin, gure aplikazioaren bidez. Han, bezzeroek izena ematea eskatuko dugu beraiek gure ekintzetan parte hartu ahal izateko, eta bertan beraien hainbat datu pertsonal eman beharko dizkigute, guk beraien ezaugarriak kontuan hartu, eta beraiek lagundu ahal izateko (adina, non bizi diren, familia...). Baina noski, gurekin harreman pertsonala izateko aukera izango dute beraiek, galderarik baldinba dituzte, guk beraien kezak konpondu ahal izateko (horretarako gure bulegora gerturatu ahalko dira, edo guri mugikorren bidez deitzea posible izango da baita ere).

Gainera, kontuan hartu beharreko zerbait da, bezzeroei askatasun osoa emango diegula gure ekintzetara apuntatu edo desapuntatzeko, hau da, ez da nahita nahiezkoa izango aplikazioan izena eman duten guztiak ekintza kopuru jakin batera, derrigorrez joatea. Horrela, gehiago edo errazago gerturatuko gara, beraiek guztiz aske sentituko direlako, beti askatasunez jokatzeko.

Bezzeroek ekintzetan parte hartuko duten momentuaan berriz, beraiekiko harremana guztiz pertsonala izango da, ekintzetan gu denbora guztian beraiekin egongo garelako. Ondorioz, edozer beharrez gero, gu prest egongo gara beraiek lagundu ahal izateko. Horrek, beraiekin edukiko dugun harremana oso estua bihurtuko du, guk beraien arazoak ezagutuz, haiek lagundu eta ezagutzea errazagoa bihurtuko delako.