

- BEZEROAREKIKO HARREMANAK:

Bezero berriak erakartzeko produktu berritzaile bat proposatzen dugu. Gure lehiakideek proposatzen ez dutena, eta gainera, inguruari kalte handia egiten ez diona.

Bezeroak eskuratzean, falta zaiguna, horiek mantentzea da. Hau lortzeko, haiek behar dutena emango diegu. Informazioa behar badute, bi aldeetatik lortu dezakete, konbinazio bat egingo dugulako: bai webgune batetik bai zerbitzu pertsonalizatu baten bidez; telefonoz, emailaz...

Webguneari dagokionez, bezeroek haien eskaerak egin ahal izango dituzte, galderak argituz. Harremanak egiteko era hau beste aldeko puntu bat da, bezeroak ez baitira haien lantokietatik edota etxetik mugitu behar, beren eskabideak egin ahal izateko. Honekin, haien autozerbitzua gauzatzen dute, haiek nahi dutena aukeratuz.



Arretarako zerbitzua, Webgunea bezala funtzionatzen du. Hau da, bezeroak, haiek nahi duten produktuak eskatzen dituzte telefono bidez, baina, gure enpresako pertsonak zein produktu emango dioten aukeratuko dute.

Gainera, supermerkatuz supermerkatu produktua salduko duen komertzial bat egongo da bezeroen xedapenerako. Pertsona horrek, guk kontratatutako garraio enpresaren langilea da.