

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Gure enpresa modu egoki batean definitzeko, bezeroekiko harremanak oso atal garrantzitsua dela uste dugu. Enpresa eta bezeroen arteko harremanak beti motibazioak izaten dituzte, onura ekonomiko edo merkatuan nabarmentzeko.

Gure kasuan, bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea jomuga dugu, enpresa berri bat garelako eta merkatuan nabarmendu behar garelako. Hori dela eta, 2 motatako harremanak definituko ditugu:

Alde batetik, laguntza pertsonala eskeiniko genuke, saltokietan bezeroakiko harreman zuzena izango genukeelako eta bezeroen zalantzak erantzun ditzakegu bezeroen aurrean. Horrelako erosketak osasun zentroetako funtzionarioen bidez egingo dira.

Bestetik, laguntza automatizatua eskeiniko genuke webgunearen bidez, bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda fisiko batera joan behar izan gabe. (<https://hernandezandoni.wixsite.com/healthwristband>).

Bezeroen kezka eta zalantzak erantzuteko asmotan, azpialde espezifiko bat dago gure webgunean (BEZEROEN ARRETA) eta hor produktuen inguruko galderak eta erantzunak azalduko dira: Non erosi, nola eskatu, pultseraren funtzionamendua, abantailak...

Bezeroek erosketaren bidez erosi ahal dituzten aleak prediseinatuak daude eta eredu estandar batzuk daude. Ale hauek prezio finko bat izango dute. Webgunean, aldiz, pultsera oinarritik diseinatzeko aukera izango dute bezeroek eta prezioa aldatuko da. Horrek esan nahi du laguntza atomizatuaren bidez eginiko erosketak "laguntza pertsonal" moduko bat edukiko dute.