

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Faktore hau aztertzeko, garrantzitsua da kontuan hartzea bezeroekin harremanetan aritzeko, zer motatako harremanak egin definitzea. Hala ere, argi eduki behar dugu, bezeroekin harremanak egiteko, hainbat funtsezko motibazioen helburu ditugula; bezero edota kontsumitzaile berriak lortzea, bezeroak atxikitzea eta salmentak handitzea, besteak beste.

Harreman pertsonalak eta aurrez aurreko edota automatizatu motatako harremanak sortu ditzakegula aztertu dugu. Gure kasuan, proiektua plataforma online batean oinarrituta dagoenez, harreman automatizatuan bereiziko gara; baina, bezeroentzako arreta eskuragarri izango dugu. Horregatik, laguntza pertsonalean oinarritutako harremanak eskainiko ditugu ere.

Hala eta guztiz ere, gure bulegoetan administraritzako pertsonala izango dugu gure bezeroekin harreman zuzena izateko, desiratzen badute.

Bestaldetik, badakigu informatika ez dela beti perfektua eta arazoak ekar ditzakela. Hori dela eta, gure plataforma informatikoan, bezeroek dituzten arazoak indargabetzeko, laguntza pertsonala deritzon abantaila eskeiniko dugu.

Horretaz aparte, jakin nahi dugu bezeroaren jarrera gure aplikazioarengan, horretara gure bezeroekin feedback lortzeako modu desberdin sortuko ditugu. Adibidez, aplikazioan inkesta desberdin sartuko ditugu bezeroen iritzia jakiteko.

Feedback lortzean, aldaketa desberdinak egin ahal geniokeen gure aplikazioari eta gure bezeroari ahalik eta gehin gustatzen zaiona satu ahal genezaken.

Egindako bezeroaz aparte, garrantzi handia emango diegu bezero potentzialei, horretarako sare sozialak erabiliko ditugu gure aplikazioa bultzatzeko.