

LichtBus



BEZEROAREKIKO HARREMANA

Gure enpresa bezeroekin harremana ezartzea nahi dugu. Gure bezeroekin harremana pertsonala izango da, beraiekin zuzenean hitz egiten dugulako.

Webgune bat egin dugu, non gure zerbitzua azaltzen dugu. Webgune horretan, autobus bidaiariak beraien esperientzia eta balorazioa jartzeko aukera izango dute.

Bizkaibus konpainiarekin hitz egin dugu eta beraien webgune bateko zati batean gure zerbitzuaren gehiketa azalduko duena. Horretaz gain, autobusean WiFi erabiltzeko erregistratzerakoan, autobuseko bezeroei gure zerbitzuaren balorazio bat agertu zaie, 1etik 5era, izarren bidez. Egunaren bukaeran, balorazioak guri helduko zaigu.

Autobus konpainiekin hitz egingo dugu banan-banan gure produktua eskaintzeko eta gure zerbitzuaren abantaileri buruz hitz egiten. Abantaila nagusiena autobusentzat denbora aurrezteak izango zen.

Orain, autobus konpainiek lehia handia daukate trenekin, puntualtasuna dela eta. Orduan, autobusek gure produktua ezartzean, denbora aurreztuko zuten bidaiariak autobusera igotzerako orduan. Bezeroak autobusean igotzean, segituan ikusiko balute zein jesarleku legoke libre, askoz ere arinago eseriko lirateke eta ez lirateke ibili beharko autobusean zehar jesarleku bila; beraz, gidariak ardua bat gutxiago izango zuen (denak jesarri arte ez direlako martxan jartzen, inor ere ez ez erortzeko). Beraz, Bezeroak azkarrago eseriko dira eta autobusa azkarrago jarriko da berriz ere martxan, denbora aurreztuz eta puntualago heltzen.



LichtBus

Orduan, autobusetan gure zerbitzua jartzerakoan trenekin daukaten lehia minimizatu egingo litzateke. Horrela, autobusetako bezeroen kopuruak gora egingo da.