

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Ezinbestekoa da argi eta garbi definitzea zein harreman mota nahi dugun sortu gure enpresa eta bere bezeroen artean. Harremana pertsonala izan daiteke, bezero bakoitzarekin aurrez-aurre egonez. Aldiz, automatizatu ere izan daiteke, web-aplikazioen edota erantzungailu automatikoen bitartez. Bezeroarekiko harremanaz mintzatzen garenean, esan beharra dago harreman mota ezberdinak sor daitezkeela aldi berean enpresa baten eta merkatu-segmentu baten artean: Laguntza pertsonala, dedikatutako laguntza pertsonala, autozerbitzua, automatizatutako zerbitzuak, komunitateak eta sorrera-kidetza.

Gure proiektuaren bezeroekiko harremanak:

Bezero berriak publizitatearen bitartez erarkarriko ditugu, hau da, sortutako webgunean beste pertsonen esperientzia kontatzen duten bideoak eskegiz ea hain arreta deitzen duten eta, horrela, aplikazioa jaisteko gogoia pizten zaien. Gainera, noizbehinka instutu eta elkarte desberdinetara joango gara gure aplikazioak dituen onurak azaltzeko eta haien interesa erakartzeko. Gero, gure bezeroak mantetzeko beti ekintza berriak antolatuz mantenduko ditugu. Horretaz aparte bezero kopuru zehatz batera, adibidez, 500 pertsona, heltzen garenean bidai bat zozkatuko edozein pertsonarekin joan ahal izateko.