

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresa modu egoki batean definitzeko, bezeroekiko harremanak oso atal garrantzitsua da. 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. Bestalde, gure harreman motak definitzerako orduan, 2 motatako harremanak edukiko genituzke: Alde batetik, laguntza pertsonala eskeiniko genuke, saltokietan bezeroakiko harreman zuzena izango genukelako eta bezeroen zalantzak erantzun dezakegu bezeroen aurrean. 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 eztabaidek erantzunak jasotzeko asmotan, azpiatal espezifiko bat dago (BEZEROEN ARRETA) eta hor produktua inguruko galderak eta erantzunak azalduko dira: Non erosi, nola eskatu, pultseraren funtzionamendua...

Bezeroek erosketak fisikoan 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.