



BEZEROAREKIKO HARREMANAK

“GreenRev” aplikazioa erabiltzen duten bezero guztiekin printzipioz harreman pertsonal bat eduki nahi dute telefonoz hitz eginez. Izan ere, zeharkako komunikazioa eta teknologia berriak erabiliz.

Lehenik eta behin *GreenRev* aplikaziora bezeroak erakartzeko egin behar den lehen pausoa publizitatea egitea da. Hau lortzeko, konkurtso ezberdinetara joango dira Maria, Iker, Maialen eta June. Alde batetik, jendeak aplikazioa ezagutzeko aukera dutelako eta bestetik taldeko erlazioa indartzea edukiko dutelako hobeto lan egiteko. Izan ere, publizitatea egiteko, instagram kontua sortuko dute eta herriko azoketara joateko aukera edukiko dute beraien proiektu berria erakustera.

Bezeroak lortzean, *GreenRev*-eko langileek nahi duten gauza bakarra, bezeroak mantentzea izango da. Beraz, bezeroarekiko gertuko harreman bat ezarriko dute. Hau lortzeko, bezeroek aplikazioan bertan edukiko dute kontaktuan jartzeko telefonoa, korreoa edo instagram kontua arazoren bat edukiz gero.

Dena dela, bezeroekin erlazio iraunkor bat lortzeko hainbat ideia eta taktika dituzte June, Iker, Maialen eta Mariak. Lehenik, garrantzitsua izango da bezeroei galderak egitea haien beharrak hobeto ulertzeko, lagunza pertsonala eskainiz. Bigarrenik, bezero batekin hitz egiten dutenean, ziurtatu entzun edo errepikatu egingo dituzte gako puntuak edo eskaerak ere, taktika honek bezeroei seguru sentitzen laguntzen die. Hirugarrenik, bezeroari kalitatezko zerbitzu bat eskainiko die eta aplikazioak automatizatutako sekzio bat edukiko du bezeroarentzat erosoagoa izateko dena.

Denbora aurrera joan ahala, bezeroarekiko harremana hobetzeko, *GreenRev*-eko langileek beraien sormena erabiliz, hainbat ideia eduki dituzte. Lehenik, konfiantza lortzeko bezeroekin, telefono deiak egiteaz gain, une bereziak kontuan edukiko dituzte. Hau da, Urtebetetze-txartelak, urteurren-txartelak, Gabonetako txartelak, etab. bidaliko dizkie ohiko bezeroei. Bigarrenik, informazioa transmitituko die bezeroei. Alegia, bezeroekin harreman leuna eta ona mantentzeko, arreta ona jarriko die. Adi egoteak eta zehatzak izateak asko hobetuko du bezeroekiko harreman hori.

Hau horrela izanik, aplikazioa aurrera ateratzen den eanean, publizitatea eginez eta produktu edo bitxikeri berriak sortuz aplikazioan, bezeroak erakartzea espero dute. Azken finean, hasieratik dauden bezeroen gustukoa bada aplikazioa, bezero berriak erakarriko dira.

Aipatutakoaz gain, bezeroa beraien negozio-ereduan integartzeko, Canvas eredu erabiltzen saiatuko dira printzipioz. Hau, koherentea eta eraginkorra iruditzen zaielako.



Amaitzeko, *GreenRev*-eko langileek egingo dituzten ekintzak interesgarriak dira bezeroa beraien proposamenari josita mantentzeko. Lotura hau lortzeko, bezeroei aplikazioaren zergatia aipatzea besterik ez dute egin beharrik. Azken finean aplikazio hau deskargatzen badute, bezeroek klima aldaketaren inguruan interesa dutelako da. Kontzientziazioa lortzea da eginkizuna, eta interesgarria izango da bezeroentzat honi buruz informatzea egunero.