

- **BEZEROAREKIKO HARREMANAK**

Zalantzarik gabe, negozioaren arrakasta edo porrota bezeroen esku egongo da neurri handi batean, haien portaera ezagutzea eta aztertzea, gustuak eta lehentasunak aldatzea, ohiturak, bizimodua. Faktore horiek nagusituko dira produktuak erosi baino lehen. Horregatik, bezeroak negoziazio-ahalmen handia duela esaten da, industria askotarikoa baita.



Garrantzitsua da bezeroen iradokizunak ezagutzea, produktuei dagokienez. Era berean, merkatuko prezioak aztertu behar dira, eta bezeroak, erosteko unean, mesede egingo dioten baldintza ekonomikoak bilatuko ditu.