

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Gure enpresarentzat, **bezeroak** ez dira diru-sarrerak lortzeko bitartekariak, ez pertsonak hitza eta botorik gabeak. Hori dela eta, **txartel eta harpidetza desberdinak** eskaintzen diegu gure bezeroei, enpresan integratzeko. Gainera, **inkestan bidez**, esaterako, **beraien iritziak jakin** nahi ditugu. Horietaz baliatuz, gure enpresak jakingo luke ea ikastaro mota gehiago eskaini behar duen edota enpresaren atal bat hobetu behar duen (webgunea, bezeroarekiko arreta, instalazioak). [INKESTA](#)

Bezeroekin izango ditugu **harreman mota** desberdinak.

Enpresak **klaseak presentzialki** ematean, horretan emango den bezeroarekiko **harremana pertsonala** izango da. Irakasleak gure bezeroei aurrez aurre ikastaroa emango lieke eta euren galderak erantzungo lizkieke, momentu berean edo ikastaroa amaitu ondoren.

Halaber, **webgunearen bitartez, zerbitzu automatizatua** izango dugu bezeroekin. Hauek lokalara joan gabe gure edukiak atzitu ditzakete nahi duten unean eta lekuan. Bezeroak **zalantzak izatekotan, zerbitzu pertsonalizatua** emango diegu bideodeien, txat-aren edota mezu elektronikoen bidez.



Lehen komentatu dugun bezala, bezeroak **abantaila batzuk** izango dute harpidetza arrunta edo harpidetza premium-a eskuratzen badute. Bietan, erabiltzaileek hamar ikastaroak erosi ondoren, **deskontuak eta eskolak doan** jasoko dituzte. Premium harpidetza duten erabiltzaileek aurretik esandako abantailaz aparte, **ikastaro esklusiboak** jasoko dituzte eta **hitzaldi eta ikastaro berezietan parte hartzeko lehentasuna** izango dute.