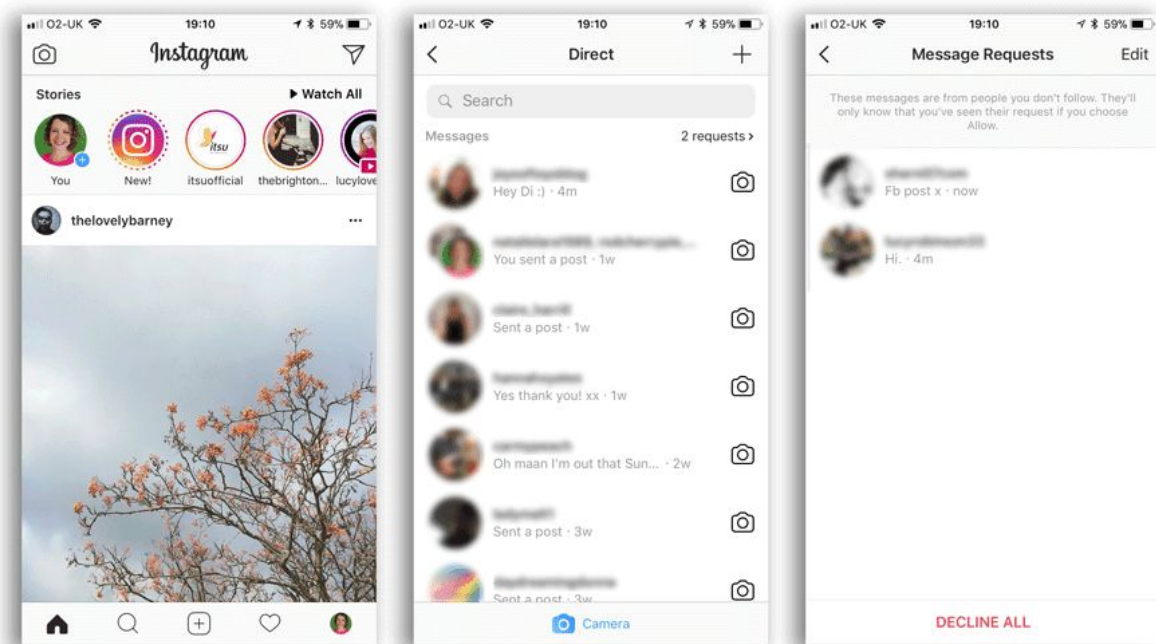


BEZEROAREKIKO HARREMANAK

• Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?

Printzipioz, bezeroak erakartzen dituen gure produktuaren eksklusibitatea da, hau da, ahalik eta zerbitzurik hoberena ematen saiatuko gara eta horrela, bezeroei beste momentu batean gure zerbitzua errepikatzeko gogo sortuko zaie. Gainera, bezeroekin mantenduko den harremana pertsonalizatua izango da, psikologo, doktore, abokatu... bat bere egoeran zentratuko da eta horrela gertutasunez konponduko da arazoa. Iruditzen zaigu zailtasunezko egoeretan gertukoekin konfiantza eta hitz egiteko erraztasuna ezinbestekoak direla, horregatik, profesionalak gertutik ezagutuko dute kasua eta behar den aldietan jarriko dira harremametan pazientearekin.

Bestalde, bai bezero berriak erakartzeko bai jada ditugun bezeroekiko fideltasuna eta leialtasuna sortzeko, hainbat publizitate kanpaina aurrera eramango ditugu. Lehenengo, sare sozialetan presente egongo da gure enpresa, iruditzen zaigu gaur egungo komunikabide nagusia sare sozialak direla, ondorioz, bertatik jende askorengana heldu gaitzake. Horretarako, instagram kontu bat sortuko dugu; instagram kontuak bezeroak erakartzeaz gain, beraien dudak mezuzitu gisa bidaltzeko aukera ematen digu eta honek, bezero eta langileen arteko komunikazioa erraztu dezake.



Horrez gain, bideo kanpaina bat egin dezakegu, 4-5 minutu inguruko laburmetrail txiki bat. Bertan gure lana, lan egiteko modua, ezaugarriak, berezitasunak... azal ditzakegu. Gainera, interesgarria izango litzake jada bezeroa izan den pertsona batek bere esperientziari buruz hitz egitea. Bideo hau youtuben zintzilika dezakegu eta horrela jende askorengana iritsi. Gainera, guretzako kostu gutxi suposatuko du bideo hau erabiltzea. Bai sare sozialen bai bideoaren kostuak txikiak dira, beraz, horietatik etekina atera dezakegu guretzat kostu txikia suposatuz.