

# BEZEROEKIN HARREMANA

Gure bezeroekiko harremana automatizatuko zerbitzuaren bidez izango da Amazonen kasuan. Gure online dendaren kasuan, berriz, automatizautko zerbitzuak izango dira nagusi, baina dedikatutako laguntza-pertsonala jasotzeko aukera ere emango die kontsumitzaileei gure Web orriak. Izan ere, dedikatuko laguntza-pertsonala eskaintzeak gure bezeroak mantentzen lagunduko du, kontsumitzaileek dituzten zalantzei erantzun ahal izateko baliabide bat delako. Horrez gain, ispilua erabiliko duen aplikazioa bezeroak begiratu dituen gauzen arabera antzekoak diren produktuak gomendatuko dizkio.

Bestalde, gure funtsezko aliantzekiko harremana oso estua izango da. Izan ere, gure enpresa modu egoki batean funtzionatzeko oinarrizkoa dira enpresa hauetatik jasotako baliabideak. Esate baterako, Erkiza enpresa donostiarreko arotzen laguntza beharko dugu ispilua egiteko behar dugun egurra lortzeko. Gainera, egurra neurri zehatz batzuekin moztea eskatu beharko diogu enpresa honi, eta ahalik eta prezio hoberena eskuratzea ezinbestekoa da, gero gure produktuari ahalik eta mozkin gehien lortu ahal izateko.

Gure bezeroekin harremanak sortzerako orduan gure helburu nagusia bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea izango da. Helburu horrez gain, beste bi helburu nagusi izango ditugu. Batetik, enpresak lortu dituen edota dauzkan bezeroei eustea. Lehen aipatu dugun bezala, helburu hau betetzeko asmoz gure webgunean dedikatuko laguntza-pertsonala eskaintzea erabaki dugu. Eta bestetik, salmenta kopurua haztea, horrela gure enpresaren izena indartuko dugu.

Horrez gain, gure enpresa eta bezeroekiko harremana zuzena nahiz zeharkakoa izango da. Amazonetik erosten duten bezeroekin harremana zeharkakoa izango da, izan ere, gure produktua Amazon plataformaren bidez jasoko dute, hots, ez dira gure enpresarekin kontaktu zuzenean egongo. Aldiz, gure produktua gure Web orrian erosten duten bezeroekiko harremana zuzenekoa izango, izan ere, gure enpresarekin kontaktu zuzenan egongo dira bezero horiek.