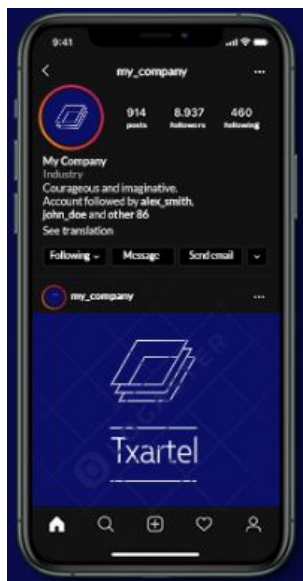


BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure negozioa hazi ahal izateko, bezeroak mantentzea eta bezero berriak irabaztea ezinbestekoa izango da. Gure kasuan, hasi berriak garenez, gure helburu nagusia bezeroak erakartzea da, gurekin denbora luzez egon daitezen.

Alde batetik, bezeroei eskaini behar diegun harremana ahalik eta gertuena izatea gustatuko litzaiguke, horrela errezagoa izango da bezeroekin konfiantza irabaztea. Bestalde, gure produktua erabiltzerako orduan, seguraski, erabiltzaile askok hainbat arazo edukiko dituzte, horregatik, bezeroek guran konfiantza izatea garrantzitsua izango da, edozein arazo edo edozein duda galdetzeko.

Hasiera batean, gure produktua erosten duten lehen 100 pertsonentzat, atean jartzeko sentsore bat oparituko diegu. Bestalde, webgunean produktua erosten duten bezeroei e-mail bat bidaliko diegu, bertan gure produktua baloratzeko. Izarren bidez egingo da gure gailuaren balorazioa. Izar horien azpian iruzkin bat jartzeko aukera ere izango dute, horrela produktuari buruzko iritzia emateko aukera izango dute. Honek, gure bezeroekin gertutasuna lortzeko balioko du.



Gure sare sozialetan, iruzkinak gehitzeko aukera izango dute baita ere. Bertan produktuaren argazkiak jarriko ditugu, bezeroak gailuaren ideia bat egin ahal dezaten. Argazkietan iruzkinak jartzeko aukera izango dute, eta sare sozialeko mezu pribatuetatik dituzten duda guztiak galdetu ahalko dituzte.

Hasiera batean, gure bezeroekin euskaraz hitz egingo dugu. Beraiek, Euskal Herriko enpresa dela ikus dezaten eta era berean, hemen hitzegiten den lehen hizkuntza delako. Izan ere, bezero batek euskaraz hitz egiten ez badaki, berak ulertzen duen hizkuntza baten bidez komunikatzen saiatuko gara, hainbat hizkuntza hitz egiteko gai garelako, esaterako; erderaz eta ingelesez.