

● HARREMANAK

Enpresa bat aurrera eraman ahal izateko **harremana egon behar** da **bezeroekiko**, harreman **mota desberdinak** daude, baina betiere ekoizlearekin kontaktatuz modu batera edo beste batera.

Guk, enpresan dugun **helburua** kontuan harturik, hau da, bezeroek beraien **estres maila** nahi duten modura **jaistea**,

guk eskaitzen dugun zerbitzua batez ere, **autozerbitzu moduan** ekoitzi daiteke.

Bezeroak lasaitzeko alderdi desberdinak ditugu eta gehienak autozerbitzu moduan ematen zaie erabilera. Lokaleko materiala



erabiliz ekoizleek nahi duten modutara kudeatu dezakete estresa, beti ere guk ezarritako arauak errespetatuz.

BAINA, NOLA ERAKARRI BEZERO BERRIAK?

Gure enpresak **lokal finko bat** izango du, beraz, bezeroek jakingo dute guregana etorri nahi ezkeron non gauden kokatuta. Lokala **Mutrikun** kokatuko

da, **jende asko ibiltzen ez den kale**

batean, jendeak jakin dezan non dagoen

baña ez dadila egon leku ezagun edo

jendetsu batean. Garrantzitsua da jendeak

jakitzea non dagoen kokatua lokala, baina

ez egotea jende askoren begibistan.

Honela, bezeroak ez dira urduri sentituko, ezta lotsaturik ere. Beste aldetik

bezero berriak **sare sozialen bidez** lortu ditzakegu, enpresaren inguruko

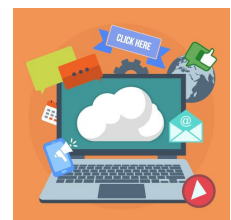
informazioa emango dugun bertan eta honela jende gehiagok

izango du enpresaren berri. Gainera, nola sare sozialetan

gazteak nabarmen dauden hauek ere gugana etortzea

eragingo dugu, enpresaren ganako informazio handia jasoko

baitute. Bezeroak **publizitatearen bidez** ere erakarri



ditzakegu, intereneten enpresaren publizitatea txertatuz edota **kaleetan jarritz**. Mutrikuko kaleetan zehar edota inguruko herrietan publizitatea jarri dezakegu, lokalaren berri izan dezaten jende gehiagok. Ekintza hauen bidez ekoizle asko lortuko ditugu, estresa nabarmen baita gizartean eta jende askok izango du interesa enpresarengan.

NOLA MANTENDU BEZEROAK?

Bezeroak mantentzea ezinbestekoa da edozein negozio hazteko. Garrantzitsua da enpresarekin pozik daudenei abantailak edota konfidantza bat transmititzea. Gainera, hauek publizitatearen parte izan daitezke, enpresaren zerbitzuak bere ingurukoei gomendatuz.

Bezeroak pozik mantentzeko erabili dezakegun beste modu bat hauei eskaintza berriak ematean datza, hau da, **deskontuak edota laguntzak**. Baita ekoizle hauek enpresan izan ditzaketen **arazoei aurre** hartzea garrantzitsua izan daiteke, horretarako bezeroari kasu hauetan arreta emateko talde bat izan dezakegu. Honela, bezeroak izandako **eragozpenak lehenengotik konpondu** eta bezeroa pozik utziko genuke. Beste aldetik, **sare sozialak** erabili dezakegu jendeak gure enpresari buruzko iritzia jakiteko eta honela gure bezeroekin harreman estua izan. Baita sare sozialen bidez sortu nahi dugun zerbitzu berrien berri eman ahal dizkiegu ekoizleei, **galderak egin** ahal dizkiegu eta hauen beharrei erreparatu. Horrela, zerbitzu edo produktu berria arrakastatsua izateko aukera handiagoa dago, gure produktua **bezeroen beharretara etengabe moldatuko** dugulako.

