

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Oso garrantzitsua da definitzea gure enpresak bezeroekin zein harreman mota izango duen, gure enpresarentzako aktibo garrantzitsuena bezeroa baita.

Horretarako konbinazio bat egitea erabaki dugu: zerbitzu automatizatua webgunearen bitartez, bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda fisiko batera joan behar izan gabe, eta zerbitzu pertsonala denda fisiko baten bitartez.

Gainera, bezeroen zalantzak argitzeko bi modu ezberdin daude. Alde batetik, dendan eskaintzen den laguntza pertsonala, ordezkari erreal batekin komunika daitezke. Eta bestetik, webgunean eskaintzen den automatizatutako zerbitzua, bezero bakoitzari egokitutako informazioa.

Honekin lortu nahi duguna bezero eta kontsumitzaile berriak lortzea da, enpresak dauzkan bezeroei eustea, fidelizazioa, eta webgunearekin salmenta askoz handiagoak edukiko ditugu denda fisiko gutxi edukiko ditugulako hasieran, orduan webguneak enpresa hazten eta salmenten kopurua handitzen lagunduko digu.

