



## BEZEROEKIKO HARREMANAK

Esan bezala, gaur egun digitalizazioa eta teknologia aurrerapenak direla eta, bezeroekin harreman pertsonala izatea lehiakideengatik berezketa lortzea izan daiteke. Hau da gure helburua, hots bezeroa pozik egotea eta gure zerbitzua behin eta berria erabiltzea.

Horregatik gure bezeroei asistentzia pertsonala eskainiko diegu, hau da, gure bulego fisikora etorriko diren bezeroen berezitasunen inguruan lan egingo dugu, hots, bezeroak supermerkatuan ditugun bulegoetara hurbilduko dira haien arazoak edo haien kabuz eskatu ezin dituzten produktuak guri eskatzera.

Behin zerbitu hori eskatuta, gure bezeroak bulegoan itxarongo du bere produktuak heldu arte.

Behin bere produktuak fisikoki ikusita bezeroak etxera eramatea ala ez erabakiko du edo produkturen bat beste batekin trukatu nahi badu, guri esango digu eta guk aldatu egingo diogu.

Gainera gure bezeroen fidelizazioa lortzeko txartel bat sortuko dugu, txartel honetan deskontuak eta “txartela puntuak” irabaziko dituzte. Ekintza hauekin, gure bezeroen konfiantza lortu nahi dugu.

Erosketa bakoitzean, 80€ gastatzen dituzten bezeroak %15-eko deskontua jasoko dute hurrengo erosketan. Horretaz gain, erositako produktu bakoitzetik puntuak jasoko dituzte nahi duten erosketan trukatzeko. Hau da, beste erosketa batzuetan deskontua izateko edota opariengatik aldatzeko.