

6. BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Hasieran, ikastetxeetan produktuari buruzko aurkezpenak egingo genituzkeen gure produktua azalduz eta dituen abantailak eta eskaintzen dituen zerbitzuak aurkeztuz. Ondoren, ikastetxea interesatuta egongo balitz, produktua erosteko aukera izango luke. Are gehiago, gure kontaktua izango luke edozein momentutan produktuaren inguruko galderak izango balituzte edo produktu gehiago erosteko beharra.

Bezero indibidualei dagokionez, gure hasierako produktua eta ondoren etorkizunean egingo direnak bertan aurkeztuko dira. Gure web-gunea autozerbitzua izango da, hots, bezeroek askatasunez produktua erosteko aukera izango dute. Horren harira, gure enpresaren eta gure helburuen inguruko informazioa ere aurkeztuko da bertan, bezero potentzialek gure enpresa eta gu hobeto ezagutu dezaten. Horri esker, gure helburuei erreparatuta, produktua erosteko interes gehiago pizteko aukera egon daiteke. Bestalde, sare sozialen bidez, gure produktuaren publizitatea egingo da, esate baterako, Instagram, Facebook... izeneko sare sozialetan jarraitzaile askoko kontuekin kontaktatuz eta erabaki batera iritsiz, gure produktua iragartzea da ideia. Horretaz gain, bezeroek edozein galdera izanez gero, web-gunean galderak egiteko atala egongo da eta noski guk galdera horiek erantzungo genituzkeen.