

## BEZEROEKIKO HARREMANA

Bezero berriak erakartzeko baliabide garrantzitsuena webgunea da, bertan behar duten informazioa guztia aurkitzeko aukera izango dutelako. Bestetik, gure produktua ezagutzeko hainbat sare sozial erabiliko ditugu, hala nola, Facebook, Youtube, Instagram, Twitter... Baita ere, telebistan iragarki bat jarriko dugu, hezkuntza sailan hitzaldiak emago ditugu, gure produktua eskaintzen diegun bezero potentzialei telefono-deiak egingo dizkiegu etab.

Beste aldetik, dauzkagun bezeroak mantentzeko, deskontuak egingo ditugu, baita ere, bezeroek gure produktua erabiltzeko zailtasunen bat dutenean bezeroari arreta eskeintzeko talde bat edukiko dugu, aurrez prestatua eta edozein eragozpen konpontzeko gai izateko. Honekin batera, segurtasuna ere transmitituko dugu funtzionamendu txarragatik berme zintzoak eta eskuzabalak eskainiz. Horrez gain, gure bezeroekiko zerbitzua eta harremanak zainduko ditugu, eta haien proposamenak entzungo ditugu. Horrelako hainbat baliabide erabiliko ditugu gure bezeroak mantentzeko.

Azken finean, bezeroekin harreman mota batzuk izango ditugu, laguntza pertsonala eta zerbitzu automatizatuak, hain zuzen ere. Laguntza pertsonalari dagokionez, tekniko batzuk izango ditugu ikasleek laguntza behar badute tabletaren funtzionamendurako eta guk enpresako zuzendariari emango diegu formakuntza, hau da, tabletak nola funtzionatzen duen azalduko diegu. Zerbitzu automatizatuei erreparatu, hainbat baliabide ditugu, hala nola korreoa, web gunea, telefonoa... Web gunea baliogarriena izango da, honen bitartez ia dena egin daitekelako.