

BALIO PROPOSAMENAK

- **Zer behar edo arazo konpontzen duzue?**

Koronabirusa klasetik ez hedatzeko aukerak bermatzen ditugu, modu eroso batean.

- **Zer bereizten zaitu eta, beraz, zergatik egongo da bezeroa zuri ordaintzeko prest?**

Azken batean, bereizten gaituena bakarrak izatea da. Ez dago enpresarik koronabirusarekin erosotasuna eta segurtasuna erlazionatzea lortu duenik, gu izan gara lehenak. Esan beharra dugu gure enpresak balio kualitatiboa (makinaren diseinua eta non egongo den kokatuta eroso izango da) eta kuantitatiboa (ez da garestia) izaten duela. Gure prestazio, lan errazte eta prestutasunari esker besteengandik desberdinak izango gara.