

Bezeroekiko harremanak

- Goian esan dugun moduan, gure zerbitzuak bi kanal eskaintzen ditu, bai online bidekoa eta bai denda edo "presentzial" bidekoa, hau da, zuzena. Beraz, gure bezeroekin, harreman pertsonala eta aurrez aurrekoa edo automatizatua izango dugu. Laguntza pertsonala eskeiniko duena.
- Gure bezeroak, gure zerbitzuan hurrengo moduan integratuko ditugu: hasteko, publizitate edo hauekiko komunikabide on bat irabiltzea funtsezkoa dela uste dugu, gaur egun hori delako modu erraz eta erretagarriena. Guztiok dakigun moduan, egunean, denak gaude mugikorrekina eta publizitate on bat eginez pertsonen atentzioa dei dezakegu. Ondoren, bezeroak gure proposamenari lotuta mantentzeko hainbat estrategia pentsatuko ditugu, adibidez, bezeroekiko harreman-eredua aldatzea; dagoenekoak mantenduz eta salmenta handituz. Esate baterako, egun jakin baten prezioak txikigoak izatea, horrekin, bezeroen erakarpina lortuko dugu. Bide honez, salmentak bultzatuko genituzke eta igo egingo ziren egun horretan. Horrez gain, noizean behin ofertak jarri genezake.
Alde batetik, harremanaren arabera, kargadoreak autozerbitzu bezala sailkatuko genituzke, ordaintzerakoan enpresak ez du harreman zuzenik iango bezeroarekin, eta beharrezkoak diren baliabideak (kargagailuak..), bezeroaren askatasun guztian jartzen ditu, honek inoren laguntza gabe erabil dezan. Hau da, lokalaren sarreran ordaintzeko makina bat jarriko dugu bezeroak txartelarekin edo diruarekin ordaindu ahal izateko. Beste aldetik, mailetak gorde ahal izateko harreman pertsonala ere egongo da.