



## 7. Harremanak

**Bezeroak** dira enpresa ororen **oinarria** eta, beraz, **haiek zaintzea ezinbestekoa** da ReStudy taldearentzat. Gure enpresan **erosleekin harreman estua lortu nahi genuke** eta beraz sare sozialei esker, gure produktu berriez informatzea errazagoa izango da.

**Sare sozialetan**, hainbat **influencer**ren bitartez gure produktuak **zozketatuko** ditugu. Bertan **parte hartu ahal izateko, ezinbestekoa** da gure **sare sozialetan jarraitzea**. Gainera, **guk landatutako baso** ezberdinak **erakutsiko** ditugu. Baso hauetako **zuhaitzei izena jartzeko inkestak** egingo dira, **bezeroekiko harreman estua** izaten saiatuz.



**Bidalketa** prozesuaren ardurapean **Correos** enpresa egongo da, produktuak bezeroen etxetara heldu daitezten **online** metodoaren bidez. Bezeroa, produktua probatu eta gero **konforme ez badago, bueltatzeko aukera** izango du. Hori gertatzekotan, gure **webgunearen** bitartez edo gure **sare sozialetan** ditugun kontuen **bitartez** harremanetan jarri daitezke eta **berehala bueltatze prozesu** hau martxan jarriko litzateke. Gure **bidalketa prozesua**

**hobetzeko** asmoz, eskaera bat burutzen den bakoitzean, **email** bidez **inkestak** bat **bidaliko diegu** beraien esperientzia balora dezaten eta beraien **feedback etengabea** mantenduz.



Bezeroek, laguntzarik behar izatekotan, online bidez edo biltegian bertan gure laguntza eskuratuko du. Online metodoa aukeratzen badue, [www.restudy.com](http://www.restudy.com) webgunera idatz dezakete.

Gurekin kolaboratuko duten institutoek, gure **zigilua** eramango dute kolaboratzaile moduan, eta horrela harreman estua sortuko dugu ikasle eta familiekin, haien **fideltasuna** ziurtatuz.