

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Hori da galdera garrantzitsuenetako bat, ohikoena, baita produktuak saltzeko merkatuan okerren erantzuten direnetakoa ere. Zerbait nabarmena izango da, baina atal honetan oso esaldi garrantzitsua da: "Bezerorik gabe, ez dago negozioirik". Eta guk bezero berriak gure produktua erostera erakartzeko egin duguna da, teknologia bidezko publizitatea bezalako metodoak erabiltzea, hala nola telebistako iragarkiak edo webguneetako iragarkiak.

Gure asmoa da gure produktua web orrien bidez iragartzea, hau da, oso bilatuta dagoen web orri baten irudi-eskubideen zati bat erostea, gure produktua hor iragartzeko eta ahalik eta oihartzun handiena izateko eta, horrela, gure produktua erosteko prest dauden bezero berriak lortzeko.

Horrez gain, gure asmoa da gure produktuari buruzko stand eksklusibo bat prestatzea Mercadona eta Carrefour supermerkatuetan. Honekin lortu nahi duguna zera da, gure produktuaren stand eksklusiboa izatean, jendeak berarengan arreta handiagoa jartzea eta, horrela, salmentak igotzea.

Bestalde, gure bezeroak mantentzeko, bezeroaz arduratzen saiatuko gara, gure produktua eta, batez ere, bezeroaren ongizatea hobetzeko inkesten bidez. Bezeroaz arduratuz eta xehetasunez zainduz, gure produktuarekiko leial mantentzea lortuko genukeela uste dugu. Haiek beren gustua hobetuz lagunduko digute, produktua hobetuz, eta guk eskatzen dituzten aldaketa horiek agintzen dizkiegu.

