

• **Funtsezkoa da argi eta garbi definitzea gure enpresak bezeroekin nolako harremana ezartzea nahi dugun.**

Gure harremanak bezeroekin ez dira oso estuak izango, baina bulego bat edukiko dugu non bezeroek hara joan ahal diren informazio eskaerari buruz. Bertan azaltzen dizkiegu aplikazioak dituen abantailak eta beraien arazoak asetzen diegu

• **Harreman mota hori izan daiteke pertsonala eta aurrez aurrekoa edo automatizatua, web-aplikazioak edo erantzungailu automatikoak erabiliz. Bezeroekiko harreman mota anitzak daude:**

- Laguntza pertsonala
- Laguntza pertsonal eskainia
- Autozerbitzua
- Zerbitzu automatizatuak
- Komunitateak eta baterako sorkuntza

• **Askotan, produktuarekin lotutako zerbitzuen gaineko ideiak ematen dituzte bezeroekiko harremanek, eta horrek diru-sarrerak sortzen ditu (adibidez, tarifa finko jarraituak, salmenta ondorengo zerbitzuak, etab.)**

Gure bezeroen nahiak asetzeko baskide egiten badira, premia bat lortuko zuten eta horrek izango litzateke, 7 egun pasatzerakoan baskide izaten premia bat izango luketeen.

Ez ahaztu batzorde ebaluatzaileak baloratuko duena:

• **Bezeroa zuen proposamenari lotuta mantentzeko ze ekintza egingo dituzuen xehatzea.**

Bezeroek gure produktua erabiltzerakoan beherapen eta eskaintza bereziak edukitzen dituzte, besteak beste, diskoteka bater gure aplikaziotik joaten badira, %10eko deskontua edukiko dute haien lehenengo kontsumizioan.

• **Bezeroa zuen negozio-ereduan nola integratu nahi duzuen deskribatzea (adibidez, harpidetzak eginez, elkartzeak, etab.).**

Gure negozioa-eredua integratzeko kontratu bat egingo dugu diskoteka, jatetxe eta tabernek. Haiek gure bezeroei deskontuak egiten dizkiegu haien lokaletan eta haiek guri deskotu edo promozio horretatik ateratako etekinak %20a ematen dizkigute.