

## BEZEROEKIKO HARREMANA

Gure bezeroekin harremanetan jartzeko, Interneteko webgune bat sortzea iruditzen zaigu komunikazio-kanal egokiena. Gure webgunea sortuko dugu, eta bertan gurekin harremanetan jartzeko aukera izango dute, eta baita informazio guztia eskuragarri izango dute.

Erosketa prozesua, autozerbitzuaren bitartez izango da, hau da, bezeroek, webgunearen bitartez, haiek bakarrik erosi beharko dute produktua. Erosketa egin aurretik, bezeroek zehazki eman beharko dizkigute nahi dituzten pantailen neurriak. Bi eskaintza mota izango ditugu. Alde batetik, neurri finkatu batzuetako pantailak izango ditugu. Bestalde, neurri pertsonalizatuak nahi izanez gero, zehazki adierazi beharko dizkigute, eta orduan, gu arduratuko gara hornitzailearekin hitz egiteaz.

Gurekin kontaktuan jartzeko, hainbat aukera eskainiko dizkiegu. Horietako batzuk sare sozialen, posta elektronikoaren eta telefonoaren bitartez izango dira. Telefono deiak gutako batekin izango dira, hau da, laguntza pertsonala eskainiko dugu. Posta elektronikoak zein sare sozialetatik gurekin kontaktuan jartzen direnak, modu automatizatu batetik aukera egiteko izango dute. Horren bidez, gurekin kontaktuan jartzeko aukera izango dute, eta gure produktuaren gainerako infomazioa jaso ahal izango dute publizitatearen bitartez. Mezu horiek modu automatiko baten helduko zaizkigu eta gure esku geratzen da produktua modu seguru batean bidaltzea.

Esan bezala, bezeroak erabakiko du nola jarri nahi izango dituen pantailak. Haiekin harremanetan jartzeko beste modu bat eskaintzen dugu, baina hau proiektu handientzat dago bidearatura. Kasu hauetan, gu gerturatuko gara dagoeneko tokira, adibidez zine handi bat prestatzeko asmoa dutenak, edota toki handi bat izanez gero; kasu hauetan tratu pertsonal bat beharrezkoa eskeintzen dugu.

Produktua bezeroengana egoki heltzeko, furgoneta bat erabiliko dugu garraio bezala. Denda on line izan arren, biltegi bat izango dugu eskuragarri, bertan gure produktuak egongo dira, bezeroak erosi arte.

Etorkizunera begira, on line denda ondo funtzionatuz gero, denda fisiko bat jarriko dugu eta bertara bezeroak hurbildu ahalko dira, eta haiek lehen pertsonan produktua ikusi eta erosi ahal izango dute.

Hainbat hornitzaile ditugunez, eta teknologia arloan oso garrantzitsuak direnez, saiatuko gara gure produktuak etengabe berrizten ahalik eta aurreratuagoak izan dadin. Honekin lortu nahi duguna zera da, gure arloko merkatuaren lehenengo postuan jartzea eta gure merkatura gero eta bezero gehiagora iristea.

Bezeroak erakartzeko hainbat metodo erabiliko ditugu, adibidez, sare sozialetan hainbat sozketa egingo ditugu gure hornitzaileekin batera, gainera, haiek ere haien web orrian igoko dituzte. Beste adibide bat, *black friday* da, aste honetako erosketak deskontu handi batekin datoz. Adibide hauez gain, hainbat metodo gehiago erabiliko ditugu bezeroak gure proposamenei lotuta izateko.

Azkenik, aipatu beharra dago, bezeroak gure web orrian harpidetzeko leku bat dutela, hemen haien datu pertsonalak sartu beharko dituzte eta behin harpidetuta daudenean, gure produktu eta zerbitzuaren hainbat berri izango dituzte eskuragarri, honez gain, urtean zehar hainbat beherapen izango dituzte erabilgarri baita informazio gehigarriak. Harpitetzen direnean haien etxeetara txartel bat iritsiko zaie. Horrez aparte, harpidetuta dauden bezeroak beherapen txiki bat izango dute gure hornitzaileen enpresetan erosteagatik.