

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Funtsezkoa da gure enpresak bezeroekiko izango duen harreman mota zehaztea. Harreman mota horiek enpresa motaren arabera zehazten dira, bezeroa negozio-ereduan integratua edukitzeko.



Bi harreman mota daude pertsonala eta aurrez

HARREMANAK

aurrekoa edo automatizatua. Gure enpresa aplikazio bat denez harreman automatizatua erabiliko dugu, nahiz eta harreman pertsonal pixka bat ere izango dugun, gure aplikazioaren feedback prozesuaren bitartez.

Gure proiektua aplikazio bat denez, eta Play Storetik edo App Storetik deskargatu daitekeenez, bezeroen eta enpresaren arteko harremana autozerbitzuaren bitartez gauzatuko da, izan ere, ez gara presentzialki egongo beraien dudak erantzuteko. Bezero berriak erakartzeko, apple enpresaren mugikorretan dagoeneko gure aplikazio bertan egoteaz gain, ahoz-ahokoa erabiliko dugu, izan ere uste dugu gure aplikazioa egunerokoa erabilia izateko, erabiltzaileek gure aplikazioa gomendatzea dela ideia onena, horregatik gure aplikazioa ximplea eta eraginkorra izan behar da, gure bezeroek gomendatu dezaten.

Laguntza pertsonalari dagokionez, nahiz bezeroak gure produktua eskuratzeko autozerbitzu harreman bat izango duen gurekin, guk haien erosketa prozesuan inolako presentziarik ez dugulako, gure aplikazioak inplementatua izango duen feedback aukerarekin, hau izango baita gure bezeroekin kontaktua izateko erabiliko dugun harreman kanala, izan ere, bertatik bezeroek gurekin kontaktuan jarri daitezke, gure

produktuarekiko duten iritzia komunikatzeko, edo haien dudak galdetzeko, ala guk haiei erantzun ahalko genieken, kontaktu zuzen eta pertsonala sustatuz.

Ondorioz, gure enpresak bezeroarekiko izango dituen harremanak automatizatuak izango dira nagusiki. Baina feedback zerbitzuaren eraginez harreman pertsonala sustatzea ere lortuko dugu.