



FITORE

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Fitore enpresan oso garrantzitsua eta beharrezkoa iruditzen zaigu bezeroekin harreman on eta luze bat edukitzea. Horretarako, jarraian aurkezten diren ideiak, estrategiak edota egitasmoak planteatu ditugu, beti ere gure bezeroen harremana hobetzeko eta mantentzeko moduak kontuan hartuz.

Bezeroekin hainbat harreman mota izango ditugula ikusi dugu. Alde batetik, edukiko dugun harreman mota nagusia automatizatua izango da, izan ere, aplikazio bat denez geroztik, web orri batetik edo Fitore aplikaziotik komunikatuko garelako gure bezeroekin. Deskargatzerako orduan honen erabilera zuzena egiteko jarraibide bat egongo da.

Bestetik, nahiz eta aplikazio bat izan, harreman pertsonala ere izango dugu, izan ere, bezeroen batek duda bat argitu nahi duenean, telefonoz deitzeko aukera izango baitu, gure web orrian azalduko den telefono zenbakiaren bitartez. Harreman pertsonal hau edukitzea garrantzitsua iruditzen zaigu gure bezeroek gure enpresaren gertutasuna nabaritzeko, eta, ondorioz, gure zerbitzuekin gustura egoteko.

Enpresa-bezero harreman automatizatuari dagokionez, balorazio orokor bat egin ondoren, gure bezeroekiko harremana automazitatutako zerbitzua izango da. Hasteko, gure bezeroek aplikazioa deskargatu bezain pronto, erregistratu egin beharko dutelako. Bestalde, gure aplikazioaren mailaren arabera



erregistro desberdinak aurkeztuko dira. Esate baterako, oinarrizko mailan erregistratzerakoan zure izen-abizenak, pasahitza eta gmaila emateaz gain, Fitore aplikazioak hainbat galdera planteatuko dizkie (janari gustukoenak, orain arte planifikatzeko izan duten modua, kirol gustukoenak) ondoren, oinarrizko mailan agertzen diren planifikazioarako eta elikadurako aholkuak beraiei zuzenduak izateko.

Estandar mailan, erregistratzerakoan, beste hainbat galdera planteatuko dizkiegu beraien ditea propia sortu ahal izateko eta beraien egunerokoan ezartzeko. Esate baterako, euren egunerokoan jaten dituzten janari ohikoenak, noiz jaten dituzten, zein orduan eta horrelako estiloko galderak planteatuko zaizkie. Informazio guzti honekin guk Fitore aplikazioaren



FITORE

bitartez, beraiein ordutegiei eta jateko ohiturei zuzendutako dieta bat planifikatu ahal izango dugu.

Azkenik, premium mailan beraiein etxebizitza eta zein supermerkatutan erosten duten galdetuko zaie, horrela, premium mailak eskeintzen duen janaria etxera eramateko aukera izango dute. Horretaz gain, erosten duten supermerkatuko janari osasuntsu eta merkeenak aurkeztuko dizkiegu.

Bezeroekin dugun harremana aztertzen bukatzeko, oso garrantzitsua eta beharrezkoa iruditzen zaigu gure bezeroak gustura mantentzea eta berriak erakartzea. Horretarako,



harremanari dagokionez komunitate bat sortuko dugu gure bezeroen artean, horrela "familia" sentsazio bat izango dutelako eta gure aplikazioa erabiliz jarraituko dutelako. Dena den, komunitate hori ez da soilik "bero" sentsazioa eragiteko, baizik eta bezeroak

bezeroengatik ikasteko, hau da, bertan errezetak, produktu osasuntsuak etab... partekatzeko.

Komunitate hau sortzeko, Fitore aplikazioan sail bat desberdinduko da non, bezeroek enpresako burueekin eta beraiein artean hitz egiteko aukera izango dute. Izan ere, errezetak, produktu osasuntsu eta merkeak, aplikazioarekiko sentsazioak eta beste hainbat gauzari buruz hitz egiteko aukera izango dute. Sail honetan, ez da mailarik desberdinduko, hau da, berdin du oinarrizko maila, estandarra edota premiuma eskuragarri izatea. Foru honetan nahi duten guztiak hitz egiteko aukera izango dute, dena den, taldeak egiteko aukera ere izango dute lagun gutxi batzuen artean. Baliabide hau erabiltzeko oso erraza izango da aplikazioan bertan dagoelako. Gainera, honek bezeroak erakarri ditzazke gurekiko gertutasuna sentituko baitute.