

Bezeroen Harremanak

Bezeroarekin harremana pertsonaren arteko ekintza soziala da, baina nabardura komertzial eta profesionalarekin. Harreman sendoak eta iraunkorrak eraikitzen ditugu eta eraiki behar ditugu, bezeroa euroen saltzaile gisa ikusteari utziz, ikuspegia negozio aukeren sortzaile izatera pasatuz. Gure harremana profesionala izateko hainbat gauza egingo ditugu:

Gure langileek bezeroekin eta haien arazoekin enpatizatuko dute, sare sozialen bidez (Twitter, Instagram, Facebook...) edo bestela gure webgunearen bidez ahalko zuten deitu. Kexak aztertuko ditugu, gure produktua publiko egokira zuzenduko dugu, ez dugu inoiz bezeroekiko harremana galduko, zergatik, bezero zoriontsu bat marketing estrategiarik onena da.

Iragarkiak erabiliz, lortuko ditugu bezero berriak eta iragarki horiek normalean Internet bidez transmitituko dira eta bezero berri horiek fidelizatzeko, lehen esan bezala haiekin harremanetan jarriko gara eta iradokizunak eskatuko ditugu, hau da, laguntza pertsonala.

Motibazio asko egon daitezke bezeroaren eta enpresaren arteko harremanaren atzean. Motibazio hauek aldi berean gerta daitezke, baina baita banaka ere. Lortu bezero

edo kontsumitzaile berriak, enpresaren lehendik dauden bezeroak atxikitzea eta salmenta kopurua handitzea dira motibazio ohikoenak.

Goian esan dudana laburbiltzeko, gure bezeroarekin harreman bat sortuko dugu, haiekin harremanetan jarraituko dugu gure webgunaren bitartez edo sare sozialen bitartez eta iragarkiak erabiliko dugu bezero berriak aurkitzeko.

