

HARREMANAK

Bezeroekiko Motibazioak

Gure bezeroekiko harremanean motibazioak garrantzia handia izango du. Gure enpresa berria izanda hasieran izango genituzkeen bezeroak nahiko garrantzitsuak izango dira gure hasierako egoeran. Horiek bezero erregularrak bihurtzeko, haiek pozik egoten saiatuko ginatekeen. Hala ere, enpresak gero eta bezero gehiago erakartzen saiatuko da. Alde batetik honek jendearen kontzientziaren sinboloa delako, eta bestetik gizartearen hobekuntzan parte hartze handiagoa dugula erakutsiko zizulako. Azkenik, hau guztia, gure enpresaren etekinak gora egitea egingo zuen, eta beraz enpresa bezala haztea.

Ildo horretatik, nola zero kilometroko produktuen salerosketak bere puntu nagusiaren urrun dagoenez, guk eskaintzen ditugun motibazioak izango dira, alde batetik ingurumenekiko kalte egitearen murriztearen parte hartzaileak izan, izan ere gure enpresak 100 km ko mugak izango ditu eta honek eragiten ditu garraioaren, produkzioaren... kutsadura murriztuko genukeen nabarmenki. Gainera produktu lokalari eta denda lokalei lagunduko diegu hazten gurekin batera eta aldi berean merkatu egonkor bat eta ekologiko bat sortzea.

Hau kontuan izanda guk planteatu nahi dugun harremana bezeroekin konbinatuko genukeen, hau da egunean denda irekita dagoenean dendara etorri ahalko dira eta beraz gurekin pertsonalki bere nahiak edo iritziak elkar-trukatzeke. Beste aldetik, enpresak web gunea izango du eta beraz harreman automatizatua izango da, hor gurekin wifi ren bitartez doan mugikor edota ordenagailuarekin kontaktuan jarri ahalko dira. Azkenik, gure ideia vending 24h bat jartzea denez, gure harremana bezeroekin kasu horretan automatizatuta izango da, denda fisikoa itxita dagoenean gure produktuak erosteko ahalmena izango dute edozein momentuan. Hau guztia esanda, gehitzekoa da gure bezeroei konfidantza emateko guk eskainiko genukeen abeltzaintza eta nekazarien lan eremuetara bisitatzeke ahalmena, hori bai prezio batekin.