



BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresak sorturiko proiektua aplikazio bat den heinean, kontuan hartzekoa da ez dugula harreman zuzen bat mantenduko bezeroekin. Izan ere, produktuaren salerosketa mugikor baten bidez egingo denez, ez gara aurrez aurre bezeroarekin elkartuko. Horregatik, garrantzitsua da bezeroekin izango dugun harremana alde zuzenetik ondo zehaztea; ez soilik lortutakoak mantentzeko, baita berriak lortzeko ere.

Harreman moten barruan, badaude hainbat modu bezeroekin esku hartzeko. Modu horien guztien artean, guk hainbat izango ditugu, horrela, gure harremanak erabiltzeko errazak izatea lortuko dugu. Izan ere, modu horretara, harreman estilo honekin, bezero berriak erakarriko ditugula uste dugu. Hasteko, autozerbitzua, non enpresak ez du harreman zuzenik izango bezeroarekin. Horren ordez, bitartekariak erabiliko ditugu bezeroak beraien baitan erosi dezaten. Gure kasuan, aplikazioaren premium moduan erosi nahi bada, bezeroak bere kontu korrontea txertatu beharko du. Horrela, automatikoki ordainduz. Bestalde, zerbitzu automatikoez baliatuko gara, bezeroek iradokizunak egin ahal dituzten momentutik. Horrez gain, komunitateaz baliatuz, bezeroen artean informazioa partekatuko dira, guk irakurri eta erabiliko duguna. Adibidez, albistetan, iruzkin atal bat izango dugu. Azkenik, baterako sorkuntzarekin, enprekin batera elkarlanean arituko gara, gure kasuan, Play Store eta Apple Store direnak.

Harremanez gain, enpresak kontuan hartu beharreko puntu garrantzitsu bat kontsideratzen dugu motibazioa. Izan ere, gure iritziz, funtsezko tresna bat da, egunerokotasunean lan honi aurre hartzen lagunduko gaituena. Honi dagokionez, hiru baldintza hartuko ditugu kontuan ez soilik gure motibazioari eusteko, biata bezeroena ere bai. Lehenik eta behin, bezero eta kontsumitzaile berriak lortzen ahaleginduko gara, hartara, etekin gehiago eskuratzeaz gain, jende gehiagok egingo du bat gure balio proposamenarekin, hots, klima aldaketaren arazoarekin. Izan ere, gure enpresarekin bat egitean, jende gehiago kontzientziatuko da benetan dagoen arazoaz, gure enpresaren helburua beteaz. Gainera, haiei esker, gure aplikazioa jende gehiagoren ahotara iritsiko da, erosle gehiago lortuz. Izan ere, bezero eta kontsumitzaile berri horiek gure aplikazioaz hitz egin dezakete. Modu honetan, gure asmo ekonomikoak zein interesak beteko ditugu.

Bestalde, beste baldintza bat bezorei eustea da, gure enpresa bezeroengan zentratuko delarik. Gure aplikazioaren helburua, lehen aipatu dugun bezala, jendea kontzientziatzea da. App store eta play storeren bitartez erakarriko ditugu bezeroak, izan ere, beraiek izango dira gure enpresa promozionatuko dutenak. Hori lortzeko, egin behar ditugun ekintzak bezeroengan zentratuak egon beharko dira. Azkenean, beraiek izango direlako gure aplikazioa erabiliko dutenak, eta kontuan eduki behar ditugu.



Azkenik, salmenta kopurua handitzea. Horretarako, lehenik eta behin, gure aplikazioa ahalik eta jende gehiagok edukitzea nahi dugu. Gainera, salmenta kopurua handitzen bada, diru gehiago lortuko dugu, eta lortutako diru hori gure aplikazioa hobetzeko erabil dezakegu.

Laburbilduz, ondorioztatu dezakegu, bezeroekin harremantzeko erraztasun handia izango dela, izan ere, gaur egun denok dugu smartphone bat eta komunikatzeko baliabideak. Honekin guztiarekin bezero gehiago erakarriko ditugu eta hartara gure etekinak igo egingo dira.