

FAZA

# HARREMANAK

## BEZEROEKIKO HARREMANAK

---

Hemen garatuko dugu gure bezeroekin izango dugun harremanak;

Gure motibazioa hauek dira

- I. Bezeroei erosotasuna ematea, hau da, bere etxetik produktua erosi ahal izateko, denda batera joan izan beharrez.
  - II. Bezero edo kontsumitsaile berriak lortzea (promozioak erabilita).
- 

Guk, IOIKAN egin duten bezala, harreman **pertsonala** eta **automatizatuta** nahastea erabaki dugu, biek alde oso onak daukatelako. Gure GPS-a, Interneten bidez eskatuko dute, horretarako orrialde bat egingo dugu eta han produktuen informazioa eta deskribapena izango dute. (alde automatizatua). Baina berehala telefono zenbaki bat edukiko dute. Zalantzak izanez gero duitu ahalko dute gurekin hitze egiteko.

Baina zer esan nahi dute?

Harreman automatizatua: harreman pertsonal bat simulatzen duten prozesuak automatizatzea da, normalean bezero-segmentu masiboak zerbitzatzeko balioa sortzeko.

Harreman pertsonala: pertsonekin harremanean egotean gauzatzen da. Adb; telefonoz deitzea.

---