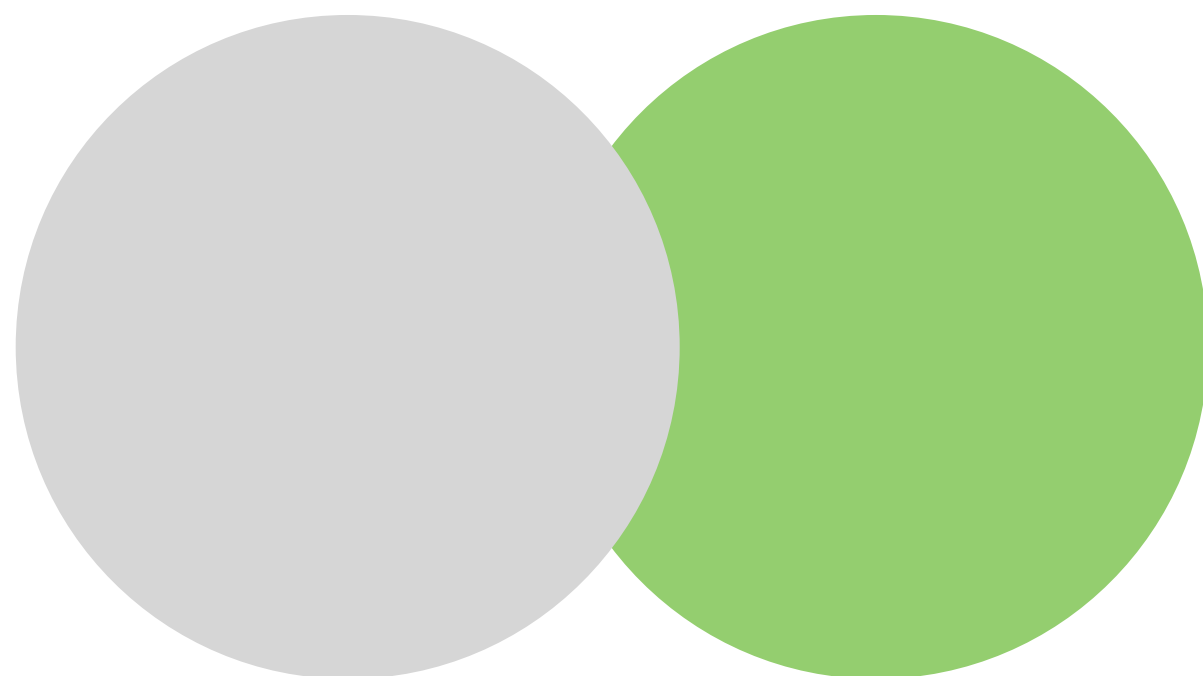


Bezeroekiko harremanak



Gure helburu nagusia, hasiera-hasieratik bezeroak erakarri eta mantentzea izango da. Ez da lan erraza zerotik hasi eta ezezaguna den zerbitzu bat zabaltzea, baina hainbat estrategia erabiliko ditugu horretarako. Eskaintza bereziaz gain, marketin kanpainak ere martxan jarriko ditugu. Gure zerbitzua bezeroengana helaraziko dugun bezalaxe saiatuko gara bezero horiek erakarri eta zerbitzua kontrata dezaten.

Hala eta guztiz ere, bezeroaren arreta erakarriko duen gakoa bilatu dugu, eta aldiberean, enpresari itxura ona emango dio. Gizarterantzukizun korporatiboaren arrastoak dituen arren, ez da interesagatik eta diruagatik egiten dugun ekintza bat.

Ez da bezeroa erakartzeagatik egiten dugun zerbait, baina horren ondorio da bezeroen arreta piztea.

Naturaz kezkatu eta CO₂-a isurtzen ez duten ibilgailuei erraztasunak jartzea, jende gehiago animatzeko horiek erosi eta erabiltzera, erabaki arriskutsu bezain interesgarria da. Horrek bezeroak erakarriko dituela aurreikusten dugu. Gero eta aktibista gazte gehiago dago gure gizartean, gu bezala naturaz kezkatuta eta klima aldaketarekin bukatu nahian. Iruditzen zaigu, horrelako proiektu bat martxan jarri gero, biztanleriaren ehuneko hori erakartzea lortuko genuke.

Bestalde, gure bezeroak mantentzea da beste erronka. Baditugu estrategiak eta kanpainak bezero berriak erakartzeko, baina hauek mantendu beharra daude. Hori dela eta egingo dizkiegu deskontu bereziak eta zozketa eskusiboetan parte hartzeko aukera eman. Arreta ona eta hartu-harreman egoki bat izatea ere denok gustura egoteko arrazoiak dira.