

## **Bezeroekiko harremanak**

Bezeroek soilik bermatu dezakete gure produktueren arrakasta, horretarako, bezeroak gure produktua erostera bideratzeko beharra dugu. Behar hau asetu ahal izateko bezeroen konfiantza lortu behar dugu, honela, produktua erosiko digute eta arazorenbat balego gure kontaktua edukiko lukete. Hau aurrera eramateko, bezeroak gurekin kontaktuan jartzeko ahalmena eduki behar dute eta hori hainbat modutan egin ahalko dute.

Lehenik, empresa gehienen antzera hainbat sare sozialetan edukiko dugu presentzia, TikToken, Instagramen eta Twitterren zehazki esanda. Sare sozial hauen bitartez gure produktuak publizitatuko ditugu sare sozialetan presentzia duten empresa gehienek bezala. Hala ere, arreta zerbitzu eredua hartu ohi dute kontu gehienek, izan ere, bezeroen eta bezero potentzialen dudedek eta kexek kontuen iruzkin kaxak, txiokadak eta mezu pribatuak betetzen dituzte. Horregatik, argi dugu sare sozialak bezeroekin harremanetan jartzeko medio oso garrantzitsuak izango direla.

Bigarrenik, web horri bat edukiko dugu, bertan gure telefono zenbaki profesionalak txertatuko ditugu eta Whatsaap bidez gurekin kontaktuan jarri ahalko dira. Bestalde, empresaren arrakastak zenbakiak ehundaka kuriosoren mezuz saturatuko dituela dakigu eta horregatik etorkizunean harreta zerbitzu formal bat irikitze beharra izango dugu. Harreta zerbitzu hori, hasieran, langile batek kudeatuko duen 4 h telefono zenbaki bat izango da non bezeroek beraien arazoak edo dudak azalduak, konponduak edo baztertuak (arazoaren arabera) izango dituzte.

Azkenik, email kontu bat irekiko dugu TxakurTxirulak@gmail.eus izenekoa, bertan erantzun garatuagoak izango dituzte bezeroek, helbide elektronikoa tresna profesionalagoa baita