

Bezeroarekiko harremanak:

Ezinbestekoa da argi uztea zein harreman mota nahi dugun sortu gure proiektuaren eta proiektu honen bezeroen artean, eta nola erakarriko ditugun bezero berriak. Horretarako, hasieran publizitate kartela egingo genuke, gure proiektuaren webgune adieraziz. Eta webgune honetan produktuak saldu zein ikusi eta prezio desberdinak konparatu dezakete; beraien beharretara egokitzeko. Gainera, dirua irabazten hasten garenean, irratian, telebistan zein sare sozialetan iragarpenak egingo ditugu bezeroak erakartzeko. Horregatik hainbat izan daitezke bezeroen eta gure proiektuaren arteko harremanaren atzean egon daitezkeen motibazioak. Aipatu motibazioak aldi berean jazo daitezke, baina baita bakoitza bere aldetik ere. Honakoak guk erabakitako motibazioak:

- Lehen esan bezala, bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea. Horretarako; zerbitzu automatizatu bat egin nahi genuke webgune baten bitartez, bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda fisiko batera joan behar izan gabe, eta bezeroen zalantzak argitzeko bezeroen arretarako zerbitzu pertsonalizatu bat izateko. Aldi berean, iragarpen desberdinak, gure produktuak aurkezteko.
- Hori garbi izanda, gure proiektuak dauzkan bezeroei eutsi beharra dugu, horretarako, hainbat urteetan zerbitzu tekniko emango genieke eta mediku kontsulta desberdinak, behar duten zalantzak argitzeko eta laguntza emateko.
- Eta amaitzeko, salmenta kopurua handitzea azkeneko motibazioa izango litzateke. Izan ere, pertsonen laguntzeko gai izango ginelako eta aldi berean, fantasma besoa duten pertsonen bizitza onerako aldatzen gai izango ginatekeelako.