

06. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezeroak dira enpresa guztiek aurrera jarrai dezaten oinarria, beraz, guretzat **bezeroak zaintzea**, hau da, arreta ona izatea, **ezinbestekoa** da. Horregaitik, Abalife-en, bezeroekin **harreman estua** lortzea eta hauek fidelizatzea da helburu nagusienetako bat.

Alde batetik, **bezero berriak erakartzeko, sare sozialen bidez gure produktua promozionatuko dugu**. Gaur egun TikTok-eko bideoak bisita asko hartzen dituzte, beraz, horretaz baliatuko gara eta gure produktuaren hainbat bideo argitaratuko ditugu. Baita ere, pertsona famatuekin **kolaborazioak** egingo ditugu eta beraien kontu pertsonaletan bideoak argitaratuko dituzte, arestian aipatu dugun legez, gure azken helburua **Elon Musk edo Jeff Bezos-ek** gure produktua promozionatzea izango litzateke, horrela pertsona kopuru handi batek gure **produkturaren berri** izango luke. Horrez gain, sare sozialetarako jarraitzaileak sustatzeko, oso noizean behin jarraitzaileen artean **zozketak** egingo ditugu.

Beste alde batetik, gureak diren **bezeroen konfiantza lortzeko**, aipatu dugun bezala, **3 urteko bermea** eskainiko diegu. Honen bidez, erosleek etxearekin arazoren bat izaten badute, edonolako apurketak edo elektrizitate zein ur sistemaren arazoak, gu arduratuko gara **igeltseroak edo konpontzaileak** bidaliz. Horretaz gain, sare sozialen bidez **24 orduko arreta** eskainiko diegu eta, norbaitek nahi izango balu, ofizinetan ere bezeroen arretarako saila izango dute, **aurrez aurreko harreman pertsonala** nahiago duten horientzat. Baita ere, **posta elektronikoa** erabil dezakete edota **telefono zenbakira deitu** arazoren bat izatekotan.

Azkenik, Abalife-ek produktuak eskaintzeaz gain, bezero segmentu mota bakoitzari **balore batzuk transmititzen eta inspiratzen** die. Lehenik eta behin, bezero gazteenei dagokienez, hau da, ikasleei, **unibertsitatera joateko nahia** sustatuko diegu, hots, unibertsitate eremuetan **ikasle auzoak** sortuko ditugu non lagun guztiak bata bestearen ondoan biziko diren. Ondoren, familiei dagokienez, **abenturazaletasuna** transmitituko diegu. Gure etxeen bidez, **hainbat lekutan bizitzeko aukera** izango dute, ondorioz, abentura berri asko biziko dituzte. Azkenik, segmentu nagusienei dagokienez, pertsona helduei **oporretan joateko nahia** eta bertako **lasaitasuna** transmitituko diegu. Heldu gehien dauden lekuetan, Mediterraneo kostan gehienbat, landa eremuak erosiko ditugu, eta unibertsitarioen antzera, **helduen auzoak** izango dituzte. Hala ere, esan beharrekoa da proiektu hau aurrera eramateko **kapital handia** behar dela, horregaitik, diru gehiago dugunean hasiko gara Espainia osoan landa eremuak erosten.

