

7. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Nola erakarriko ditugu bezero berriak, eta nola mantendu eta haziaraziko ditugu bezero horiek?

1) **Bezeroekiko arreta:** Bezeroekiko arreta funtsezkoa da euren zalantza guztiak argitzeko eta euren produktuari buruzko informazioaz berri emateko. Bezeroekiko arreta modu ezberdinetan beteko dugu:

- Telefono zenbakiak:** Telefono zenbaki bat eskuragarri izango da eguneko denbora tarte konkretu batean, bezeroekin kontaktua mantentzeko.
- Gmail / Mail:** Gmail bidez diseinuen argazkiak bidaltzeko aukera dago, telefonoz ez bezala.
- Sare sozialak:** Sare sozialen bidez gure produktua erakutsi dezakegu, eta baita gure bezeroekin kontaktuan jarri ere, webgune hauek, normalean, txat bat izan ohi dutelako. Adibidez:
 - **Instagram:** Instagram-ek aukera ematen du argazkiak zein bideoak argitaratzeko aukera. Kontua enpresa-kontu bat izango da, baita publikoa ere, edonork ikusi ahal izateko.
 - **TikTok:** TikTok bolo-bolo dabilen sare soziala dela kontuan hartuta, aukera ezinhobea da. TikTok-en bideoak baino ezin dira argitaratu, baina oso dinamikoa eta azkarra denez, oso erraza da jendearen arreta deitzea.
- Zerbitzu automatizatuak:** Zerbitzu automatizatuak abantaila nagusi bat du: 24 orduz dagoela funtzionamenduan. Zerbitzu honekin bezeroek euren kabuz egin dezakete zaborrontziaren diseinu propioa, webgunean eskainiko den aplikazio baten bitartez

2) **Nola integratuko ditugu bezeroak gure negozioan?**

- Harpidetzagatiko saria:** Hau da, bezeroak gure web orrialdera harpidetzen badira, deskontuak, opariak, sariak eta halakoak lortzeko aukera izango dute. Horregatik, halako kontuak erakargarriak direnez, **erosleak gure produktua erostera bultzatuko** ditugu.
- Bisitak enpresara:** Noizean behin bisitak egiteko aukera emango diegu bezeroei, gure enpresaren **lan egiteko modua** nolakoa den **ezagutu** dezaten. Halako ekintzekin **hurbiltasuna** bermatzen da bezero eta enpresaren artean, eta horrek leialtasuna eta gardentasuna bermatzen ditu.