

BALIO PROPOSAMENA

Gure bezeroei emango diegun balioa kualitatiboa da. Gure produktuak herrialde bateko bezero bat, beste herrialde bateko bezero batekin komunikatzeko balio dezake, eta modu horretan behar eta nahiak konpontzen laguntzen diegu gure bezeroei, beraien negozio edo planak aurrera ondo eraman ahal izateko. Hori kontutan izanda, gure enpresak zerbitzu bat eskaintzen du, bezero bakoitzaren beharretara egokituta dagoen zerbitzu osotu bat hain zuzen ere.

Hurrengo elementuak dira gure bezeroek gure enpresa aukeratzeko eskaintzen dizkiegun eta balioa ematen diguten elementuak:

- **PREZIOA:** oso merkea izango da gure bezeroek normalean gauza oso garrantzituetarako erabiliko dutelako gure zerbitzua.
- **KALITATEA:** gurekin lan egiten duten itzultzaileak ikasketa egokiak dituzte eta oso profesionalak dira, bezero bakoitzak dituen ezaugarrietara egokitzen direlarik.
- **ERABILERRAZTASUNA:** gure aplikazioa erabiltzea oso erraza da bezero mota guztientzako, oso intuitiboa da eta zalantza guztiak argitzeko atal ezberdinez osatuta dago.
- **PERTSONALIZAZIOA:** Pertsona baten hizkera bestearekin bat egitea da gure helburu bat. Eta bezeroaren nahiak asetzea, behar dituzten hizkuntzak eskainiz. adibidez? Adibidez Inglaterratik datorren pertsona batek gure itzultzailea izango du berarekin ondo ulertzeko.
- **BERRITZAILEA:** gure zerbitzua berritzailea izango da ez delako asko ikusi, gainera saiatuko gara hizkuntza askotako itzultzaileak izaten.

Eskaintzen dugun aplikazioa, mobil batetik eskuratu daiteke eta bezeroak gure aplikazioan sartzen direnean, ikus ditzakete gure traduktoreen perfilak zeintzuk izango diren, horrela errazten dugu beraien zer nahi duten jakitea eta aukeraketa errazago egitea. Guzti honekin gure enpresa lehiakideengatik ezberdintzea lortzen dugu eta gure bezeroen bizitza erraztu, beharrezkoa den zerbitzu bat eskainiz.

