



6. ATALA: BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure kasuan, nekazari zein familiak dira enpresaren oinarria, beraz, ezinbestekoa da haiekiko harremana estua izatea. Horretarako, sare sozialeen bitartez haiekiko komunikazioa erraztuko dugu, eta, gainera, publizitatea egingo dugu.

Sare sozialen bitartez, gure enpresaren profil bera duten influencer-ekin harremanetan jarriko gara gure aplikazioa aurkezteko. Gainera, bezeroak gurekin komunikatu nahi ezker, gure sare sozialetatik zein gmail helbideatik kontaktatu ahalko digute.

Bestalde, erosketa/salmenta bat egiterakoan, aplikazioan inkesta labur bat bete beharko dute gure aplikazioa eta saltzailea/eroslea baloratzeko. Modu honetan, beste bezero/saltzaileak harremanetan jartzen diren pertsonaren informazioa izango dute, eta beraiekin feedback etengabea mantenduko dugu.



Gure bezeroen fideltasunari eta hornitzaileen babesari eusteko, ez dugu inoiz nekazarien kokapena eskainiko, bezeroek haien kontuz ez erosteko eta hornitzaileen datu pertsonalak ez emateko. Horrela, familiek beti gugana jo beharko dute erosketak egiteko.

Aplikazioak mezuen postontzi bat izango du non nekazariak eta familiak kontaktuan jarriko diren, elkarrizketa bukatzean eta eskaera egiterakoan guk elkarrizketa hau ikusiko dugu, modu honetan jakingo dugu gure bezeroek zer nahi duten erosi eta norengan erosiko duten, eta orduan janaria hartu eta garraiatuko dugu. Saiatuko gara aplikazioak arazorik ez izaten, informatiko bati deituko diogu hau gertatuz gero eta azkar konponduko dugu. Baina hau gertatzen bada eta aplikazioa denbora batez geldituz gero, bezeroek hainbat modu edukiko dituzte gurekin kontaktatzeko (gmaila, sare sozialen kontuak...) eta produktu-eskaera egingo digute. Guk nekazarien kontaktua izango dugu eta eskaera egingo diegu gero familiei emateko.

