

FUNTSEZKO JARDUERAK

1.-GURE BALIO PROPOSAMENENEAN OINARRITUTAKO JARDUERAK

-Hasteko, gure enpresa txikia momentu oro bezeroarekiko **hurbiltasuna** erakutsiko du eta bezeroarekin konprometituta egongo da. Alde batetik, beti puntualtasunez jokatuko dugu, eta ahalik kalitate hoberenaren truke. Gainera, esan dugun bezala beti kontaktuan egongo gara gure bezeroekin ahalik eta zerbitzu hobereana ematen gure bertoko produktuekin.

2.-BEZEROREKIKO JARDUERAK

Gure enpresaren bezeroak hileroko kontsumitza gure produktuak da gure helburu nagusia, hau da, bezero fijoak izan nahi dugulako.

Helburua lortzeko, jakinarazi behar dugu zein esparrutan hobekuntzak egin beharko genuke, bezeroak izan ahal duten arazoak saihesteko, eta arazoren bat badago, ahalik eta arinen konpondu behar dugu:

2.1. Enpresa hobetzeko beharra

Gure enpresan, arazoak sortuko dira normal den bezala, baina, arazo horiek identifikatzea da lehen pausoa. Horretarako bezeroek beraien iritzia emateko aukera izango dute gure webgunean. Honekin arazoak identifikatu ditugu bezeroen laguntzarekin, izan ere haiek dira garrantzitsuenak eta gure enpresa aurrera egingo du beraien konfiantza lortze badugu.

2.2. Arazoak saihestu

Bigarren pausoa izango da arazo horiek saihestea. Hori dela eta, identifikatu ostean garrantzitsua da horretan pentsatzea eta berriro ez gertatzeko jarduera ezberdinak egitea, arazoa desagertzeko ahalik eta arinen.

2.3. Arazo bat izanda, bezeroen arreta bat izan behar dugu

Nahiz eta arazo guztiak saihestu eta guztia kontrolpean izan arren, beti egoten dira aurreikusten ez diren arazoak. Eskaerak edo eragozpenak badituzte, guri idazteko aukera izango dute, guk laguntza eskaintzeko. Honekin lortzen dugu bezeroarekiko harremana estuagoa izatea eta bezeroak pozik mantentzea, beraz arazoren bat gertatzerakoan, hurrengo erosketan deskontu bat izango dute.

3. DIRU SARRERAK MANTENDUKO DITUZTEN JARDUERAK

3.1.Negozio-ideia mantentzea

Gure diru-sarrera nagusia lotuta dago aktiboen salmentarekin eta honen **barruan 4 jarduerak ondo egitea oso garrantzitsua da: eskaerak lortzea, produktuak baratzetik hartu, produktuak batu eta eskaerak prestatu, eta azkenik, eskaera entregatzea**. Horretaz aparte,

zerbitzu-kostuak eta bezeroak garrantzitsuak izango dira, eta gutxinaka gutxinaka bezeroak lortzea.