

6.BEZEROEKIKO HARREMANAK

Eman behar dugun lehenengo pausoa da gure bezeroei daukaten **zalantzak argitzea** eta ondoren harreman automatizatu bat finkatuko dugu beraiekin.

Batez ere gure bezeroen harremana ona izan behar da gure **konfiantza hartzeko** eta horretarako komunikazio egon behar da zeren produktuarekin lotutako zerbitzuen gaineko ideiak ematen dituzte bezeroekiko harremanek, eta horrek **diru-sarrerak sortzek ditu**, gure kasuan salmenta ondorengo zerbitzua izango da.

Era berean, gure produktua eta haren osagaiak azaltzen ditu, gure produktua nola erabili eta zer ezaugarri dituen, zer babes **sozial eta onura eskaintzen** dizkien bezeroei. Gure produktua eta bere atalak azaltzen, nola erabiltzeko gure produktua eta zer ezaugarri ditu, eskaintzen duena **laguntza sozial** bat eta beraien bezeroengan onurak.

Laguntza pertsonala ahal diegu eskaini, batez ere segurtasuna erakutsi produktuan eta beraiek dituzten zalantzak guk argitzeko.

Gure **negozio-ereduan ere intagratu dezakegu** adibidez harpidetzak-eskubide eginez beraien laguntza hautemateko.