

## 6. HARREMANAK

Gure markak hainbat hobekuntza eskaini ditzazke bezeroei. Laguntza emango diegu beraien ikasketak aurrera hobeto eramateko. Nota hobeak ateratzen doazen einan, lan egiteko gogo gehiago edukiko dute eta gure enpresarekiko konfiantza hartuko dute. Konfiantza puntu hori oso garrantzitsua izango da guretzat, bezeroak hile batez bakarrik gurekin egon ordez, kurtso guztian zehar egongo dira Easykasin harpidetuta. Konstantzia horrek guri hainbat eratan lagunduko digu: bezeroa ezagutzen joango gara(hau hasiera batean, gero bezero mordoa ditugunean tratua ezin izango da izan hain hurbila) eta baita ere hileroko ordainketa horrek aplikazioa hobetzen lagunduko digu.



Hitz egiten ari garen konfiantza hori lortzen badugu, bezeroak fidelizatzea lortuko dugu. Gainera, fidelizazioan arazorik egon ez daiten, kontaktuan egon gara beraiekin, gmail edo aplikazioko foruaren bitartez.

Bertan, premioak emango dizkiegu. Aplikazioan pasatzen duten hil bakoitzeko, sari desberdinak izango dituzte: gurekin bideodeiak egiteko aukera, guk ematen ditugun berriketetan parte hartzea, hurrengo hilabeteko ordainketan deskontua...

Salmentak suspertzeko edo gure kasuan aplikazioan harpidetzen diren bezeroen kopurua handitzeko hainbat teknika erabiliko ditugu. Aplikazioa deigarria izango da diseinu aldetik eta ulertzeko erraza. Honen ondorioz, erabiltzaileen lehenengo inpresioa ona izatea lortuko dugu, eta gure aplikazioko toki desberdinak begiratzeko jakin-mina sortuko diegu. Bestalde, lehen azaldu dugun bezala, komunikazio konstantea eta egokia izango dugu.

Euskal Herriko ikasleentzat egina dago aplikazioa, hortaz dena euskeraz egongo da(gaztelania eta ingelesa izan ezik). Honek, klasean erabiltzen den hizkuntzaren jarraitutasuna eragingo du. Lelokeria bat ematen badu ere, ikasle askok partikularrak edo etxean jasotako azalpenak gaztelaniaz izaten dira, eta gure ustez, hizkuntza aldaketa horrek ez du hobekuntzarik eragiten.



Azkenik, salmentak suspertzeko, ohiko bezeroei aplikazioa kalifikatzeko eskatuko diegu. Nahi duenak ere, bideo bat grabatu ahalko du bere esperientzia kontatuz, eta etorkizuneko bezero posibleei harrera txiki bat egin.