

## **BEZEROEKIKO HARREMANAK**

Gure enpresak bezeroekin nolako harremana ezartzea nahi duen oso garrantzitsua izango da, gure diru sarreraren ehuneko handi bat haiei lotuta dagoerlako. Horregatik, bezeroekiko komunikazio on bat izatea funtsezkoa izango da.

Harreman mota hori **pertsonala** eta **aurrez aurrekoa** edo **automatizatua** izan dezake, guk biak erabiliko ditugu:

Gure kasuan bezeroekiko harreman hauek izango ditugu:

- Gure helburua argi daukagu, DGT-ari proposamen bat egitea eta haiek onartzea. Hori eta gero autoak fabrikatzen dituzteneekin **harremanetan** egon beharko gara, haiek izango dira gure erosleak.
- Gure produktua bezeroekiko eta enpresa **autozerbitzua** ere izango du, webgunearen bitartez. Bezeroa bakarrik mugituko da webgunean zehar. Hor, kaxa ikusi bere detaileekin eta prezioak eta koloreka ikustea ahal izango dute.
- Bezeroen arreta pertsonalizatuari garrantzia emango diogu edozein momentutan, hau da , beraiek behar dutenean . **Telefono laguntza** bat izanez gure zerbitzuaren zalantzak argitzeko.
- Hortaz gain ere sare sozialak, hala nola **instagram** eta **facebook** erabiliko ditugu, erlazio estuago bat izateko eta gure erosleekin beti komunikatuak egoteko.

Beste aldetik bezeroak proiektuaren diru sarreraren aipatutakoa bezala, inbertsore gisa sar daiteke enpresan.

