

## 6. BEZEROEKIKO HARRENAMAK / RELACIONES CON LOS CLIENTES

Bezero berriak erakartzeko, lehenik eta behin gure zerbitzuak eskaintzen duen alderdi berritzailea ikusaraziko diogu jendeari, gure kasuan, logelak aireportuetan. Gure logelek erosotasun mota desberdinak eskeintzen dituzte prezio baxuan. Bestalde, bezeroen arreta erakartzea lortuko dugu eskaintza batzuen bidez, hala nola pertsona elbarrituentzat deskontu baten bidez, pertsona horiei zuzendutako gela berezi batzuk egongo baitira. Gero, gure bezero potentziala erakartzeko beste modu bat izango da gure liburuxkak aireportuetako saregileari banatzea, bidaiariren bat aireportuan bertan lo egiteko egoeran badago gure zerbitzuetara jo ahal izan dezan.

Gure bezeroek gure zerbitzua berriro aukera dezaten, gure estrategia izango litzateke kalitate ona eskaintzea, adibidezgela bakoitzaren garbitasuna zainduz.,. Gela bakoitzaren garbiketa bermatuta egongo da; izan ere, azpikontrata bat izango dugu garbiketa-enpresa batekin, eta enpresa hori, zerbitzu bakoitza amaitzen den bakoitzean, gelatik pasatzen da, eragindako kalteak garbitzeko.



+34 905 47 68 56  
restbox@gmail.com  
Loiu aireportua

**RESTBOX**  
Descansa y viaja

¿Tirado en el aeropuerto?  
Confía en nosotros.

No le comas la cabeza y pagues demasiado por un hotel al cual no le sacaras provecho. Descansa en cualquiera de los aeropuertos aliados a Restbox

Bestalde, inkesta labur bat sortuko dugu, eta gure sare sozialen bidez partekatuko dugu (Instagram, Twitter eta Facebook), bezero gazteenekin harreman hurbilagoa izateko, ideiarekin helburuari buruz duten iritzia ezagutzeko. Sare sozialen bidez iritsi ezin diren adineko pertsonentzat, aireportuetan hainbat informazio-puntu egongo dira, tratu pertsonalagoa izateko eta liburuxkan argitzen ez zaizkien zalantzak argitzeko.