

HARREMANAK

Bezeroak dira gure proiektuaren muina, beraz, gure merkatu-segmentu aldetik lortu nahi duguna, bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea da, baina kontuan izan behar dugu bezero horiei eustea ere oso garrantzitsua dela salmenta kopurua igotzeko. Horretarako gure bezeroekin edukiko ditugun harremanak zaindu beharko ditugu eta atal honetan harreman hauek nolakoak izango diren azalduko dugu.

Beraz, bezeroekin izango dugun harremana pertsonala izango da; izan ere, haien laguntzetara eta eskaeretara moldatuko gara.

Era berean, ikastetxeekin ere harreman pertsonala izango dugu, hauen beharretan zentratuko baikara gure proiektua lantzean. Modu hontara, harremana sendotzea lortuko dugu, eta guran konfiantza gehiago lortzea Gainera, ikastetxeek nahi badute ere, pertsonalizatua izan daiteke. Honekin esan nahi duguna da, zentro bakoitzak gure proiektu honi foku ezberdin bat eman nahiko balio, gure lana moldatzeko aukera dagoela beraiek esandako eskaera ezberdinetan oinarrituta.

Gure webgunean gurekin komunikatzeko telefonoa eta emaila egin arren, lehenengo izango dugun harremana zuzenekoa izango da, hau da, bezeroekin aurrez aurre elkartuko gara gure proiektuaz hitz egiteko.

Harreman aipagarrienak edo garrantzitsuenak ikastolekin izango dira, argiagoak izateko, ikastetxeetako zuzendariekin. Honekin izango dugun harremana pertsonala eta aurrez aurrekoa izango da; izan ere, berarekin edota gu kontratatzeaz arduratzen denarekin hitzaldutako bat antolatzeaz arduratuko gara.

Uste dugu metodo honen bidez, gu denok joatearena, konfiantza gehiago transmitituko diogula zuzendariari eta gure zerbitzua kontratatzearen probabilitatea handiagoa izango dela.

Atal honi amaiera emateko, umeeekin izango dugun harremana guztiz pertsonalizatua izango da. Ikasleekin gertutasuna eta konfiantza lortu nahi dugula esan beharra dugu, gure lana aurkeztean umeak lasai eta eroso sentitzea nahitaezkoa iruditzen zaigu eta horrez gain arazo pertsonalik badute autismoarekin lotura duena laguntza maximoa ematen saiatuko gara. Ikasleak ez badaude gustura, eta ez badago konfiantza minimorik oso zaila izango da gure bezeroak mantentzea, ez baitute gure enpresa bultzatuko. Denbora asko pasako dugunez umeeekin eta gai hauek askotan gustukoak ez dituztenez, ahalik eta dibertigarrien



eta erosotasun guztiz eman nahi ditugu gure hitzaldiak, geletan egongo den giroa atsegina izatea nahi baitugu.

Amaitzeko, horrez gain, egindako lanaren iritzia ematea eskatuko diegu. Guretzat azken atal hau, ikasleen iritzia, oso garrantzitsuak dira; izan ere, hauen bidez soilik jakingo dugu ea gure helburua bete dugun, eta gainera aldaketak ere egin ditzazkegu haien aholkuak kontuan hartuz. Galdetegi hau betetzean elkarren arteko konfiantza sustatu nahi dugu.