

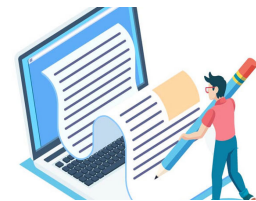
BEZEROAREKIKO HARREMANA

Gure proposamen handiena, gure bezeroekin harreman interesgarria eta egokia izatea da, haiek barik gure proiektua ez lukeelako jarraipenik izateko aukerarik. Enpresa gehienak hasieratik nagusiki dirua lortzeko helburua finkatzen dute baina gure kasuan oso desberdina da.

Guk jatetxe normal baten itzura berritu dugu, jatetxe bati teknologia aurreratua inplementatuz. Horregatik, gure **hasierako helburua bezeroak erakartzea** izango da, jatetxe mota hau ez delako ohikoa. Bezeroen fidelizazioa lortu eta gero, leiakortasuna lortzeko hasiko gara lanean eta hor bai gure helburu nagusia errenta ekonomikoa ateratzea izango da. Gustatuko litzaiguke harreman ona sustatzea bezeroekin, haietaz pentsatu eta prest egotea zerbitzu bikain bat eskaintzeko.

Bezero berriak lortzeko publizitatea erabiliko dugu nagusiki: eskuorriak, pegatinak, transporte publikoetan kartelak, iragarkiak (irratian, telefonozko jokoetan...). Modu honetan, bezeroen interesa piztuko dugu lehenengo bisita bultzatuz. Behin jatetxera etortzera animatzen direnean, esperientzia paregabea eta berritzailea bizitzeko aukera izango dute.

Bezeroak pozik mantentzeko metodo asko daude, eta guk hainbat ezarri ditugu. Alde batetik, bezeroek gure zerbitzuarekin pozik ez badaude, prest egongo ginateke haien hobekuntza-proposamenak entzutera, hurrengoan akats bera berriro ez egiteko. Horretarako **webgune batean haien iritziak eta proposamenak idatziko dituzte**, anonimoki edo publikoki.



Bestalde, **bezero leialek pribilegio bereziak** izango dituzte. Pribilegio horiek hurrengokoak izango dira: deskontu bereziak, promozioak, sokseten partaidetzak eta sarritan etxera bidaltzeko zerbitzua dohain izatea, besteak beste.

Azkenean, gure **helburua, desberdintasuna markatzea** eta beste jatetxeengan desberdintasuna markatzea izango da. Baita ere, prest egongo gara bezeroen eskaerak entzuteko eta gure zerbitzua hobetzeko.