

## BATTERY DROP

### Bezeroekiko harremanak

Enpresa gehienek hasieran, bezeroarekiko duten harremana estua izatea dute helburu; enpresa txikiak baitira eta hasieratik dagoen harremana ona bada, bezero gehiago erakarriko dituelako. Aldiz, enpresa handitzen doan eanean, harreman estu hau galtzen doa, langile gehiago daudelako, ekoizpen handiagoa dagoelako eta bezero-saltzailearen harremana mantentzeko zaila bihurtzen delako.

Gure kasuan, hasieratik iruditu zaigu garrantzitsua bezeroaren harremana, behar dutena entzuten hobetzen delako eta kasu hontan aplikazioa gomendatu dezaketelako. Aldiz, ez daukagu ez denda fisikorik ezta zuzeneko erlaziorik beraz, beste aplikazioak erabiltzen duten baliabidea erabili dezakegu, internet bidez aipamenak egiteko aukera emanez. Gainera, sare sozialak erabili ditzakegu harreman hau izateko; “BeReal” aplikazioak “TikTok” aplikazioan egiten duen bezala. Gure produktuaren (“batteryDrop”) erabiltzaile-izena ipini eta aplikazioaren erabilerari buruzko bideoak, berrikuntzak eta abar igoz, iradokizunetan akatsak eta hobekuntzak ipini daitezke.

Gaiena, laguntza pertsonala eskaintzen duen telefono zenbaki bat jarri dezakegu, non whatsapp bidez gurekin zuzeneko elkarrizketa bat mantendu dezaketen arazoak izatekotan. Nahi izanez gero, deiak ere egin daitezke, azakarragoa izan daitekeelako baina askotan gauzak idatziz badaude, nahasketak gertatzeko arrisku gutxiago daude.