

## BEZEROEKIKO HARREMANAK

Hasiera batean, bezeroarekin harreman izango dugu. Hala nola, blog edo webgune bat sortuko dugu. Bertan, gure produktua azaltzeaz gain (prezioa, ezaugarriak...), instrukzio batzuk azalduko ditugu kontsumitzaileek dituzten arazoei aurre egiteko. Bestalde, iruzkin edo inkesta atal bat sortuko dugu kontsumitzaileek besteen iritziak eta esperientziak jakiteko.

Horretaz gain, sare sozialetan kontuak sortuko ditugu (Facebook, Twitter, Instagram) dakigun bezela gaur egun, sare sozialetan hizkuntza jakin batera itzultzeko aukera dagoenez, horrela bezero gehiago izango ditugu.

Nolanahi ere, denborarekin gure negozioa ongi baldin badoa, produktua modu desberdin batean salduko genuke. Hala nola, harreman pertsonala zabalduz, Espainia edota mundu osoan salduko genuke. Alegia, mundu osoko kontsumitzaileen zalantzak eta arazoak konponduko genituzke, hala nola, deia zerbitzu doainak eskainiz. Honela, bezeroekin harreman estuagoa izateaz gain, bezero gehiago izango genituzke. Ondorioz, enpresa asko haztuko litzateke eta bezeroarentzat askoz errazagoa eta erosoagoa izango litzateke.