

BEZEROEKIKO HARREMANAK

“Tech4all” proiektuaren helburu garrantzitsuenetakoa bat bezeroekin harreman ezin hobea izatea da. Horretarako, bezero bakoitzarentzat laguntza pertsonalizatua eskaintzen da, beti ere bezero bakoitzaren egoera sozial eta ekonomikoa kontuan hartuz, ingurune lasai eta atsegin batean.

Enpresak harremanak modu pertsonalean edukitzeko, pertsona fisikoak izango dira bezeroekin tratua edukiko dutenak. Horrela, bezeroek hainbeste gorroto dituzten itxaronaldi eta elkarrizketa amaigabeak ekiditzea lortuko da.

Horrez Gain bezeroen galderak eta zalantzak modu egokian betetzeko ahalmena izango da. Etxetik galderaren edo zalantzaren bat sortzen bada bezeroengan, “Tech4all”-ekin komunikatzeko gai izango dira, korreo elektronikoaren bidez.

Bestalde, berehalako kontaktua nahi izaten dutenentzat, baina dendara ezin badira etorri, enpresaren telefono zenbakira deitu ahal izango dute.

Erosketaren ondoren edozein arazo edota zalantzak azaltzeko edo konpontzeko baliabidea emango dio, whatsapp bidez Tech4all-eko teknikariak Akats teknikoetan espezializatutako gure teknikariek berehala lagunduko dizute, zure zalantzatarako eta arazoak konpontzeko berehalako erantzun guztiz egokiarekin.

Tech4all enpresak teknologia berrietarako prestakuntza espezializatua emango die behar dutenei, batez ere nagusiei. Prestakuntza-ikastaroak gaien adituak direnek eta, batez ere, irakasle profesionalek emango dituzte, teknologia berrietan laguntza eskaintzeko.



Diru-sarrerak lortzeko modu gehiago aurkitu behar dira, eta metodo horietako batzuk hauek dira.

Negozioaren marka gero eta pertsona gehiagori iritsi behar da, bezeroen bila joatea derrigorrezkoa da, bezero ideala topa behar da non honek negozioan gehien inbertituko duen pertsonak dira eta beti bueltatuko dira. Bezero mota hori aurkitzeko marketing estrategia bat egin behar da honen arreta erakartzeko.

Bezeroen fidelizazioa lortu behar da programa pertsonalekin, non deskontuak eta esperientzia bikain bat markarekin eskeintzen den eskaintza bat eman behar da, edota kupoi espezialak eskeintzen

Produktu gehiago eskaintzen badira, jende gehiago erakarriko da. Beraz, zabaldu egin behar da produktu eta zerbitzuen eskaintza. Hori bai: kontuz ibili behar da. Ezin da gehiegi dibertsifikatu, beti ziurtatu behar da funtziona dezakeen produktu edo zerbitzu bat dela eskaintzen dena.