

HARREMANAK

Gure enpresa aurrera ateratzeko bezeroekin nolabaiteko harremana izan behar dugu. Horretarako, harreman pertsonala baliatuko dugu, gure bezeroekin komunikatzea, gertutasuna mantentzea eta konfiantza eskaintzea beharrezkoa dela uste dugulako. Esate baterako, gure produktua herriko eta inguruko eskualdeetako merkatuetan saltzean, komunikazio estua eduki dezakegu bertako bezeroekin, produktuaren berri emateko.

Gainera, hau guztia gutxi balitz bezala, "stand" bat jartzen badugu gure produktuaren merkatu irteera egunetarako, sustapen handiagoak eskuratu ahal izango genituzke, gure produktua arrakastatsua bilakatuko lukeena.

Bestalde, gure produktuarekin laguntza-pertsonala eskaintzen dugu, farmazietan egiten duten modu berean. Modu honen bitartez, indibiduo ororen osasuna modu zehatzago batean laguntzeko edo tratatzeko gai izango gara.

Bezeroak laguntzeko motibazio nagusia kontsumitzaile berriak erakartzea eta era berean ohiko bezeroak mantentzea da. Honez gain, gure enpresa haztea lortuko genuke salmenta kopurua handitzearekin batera.