

Bezeroekiko harremanak:

Gure enpresa eraikitzean, ez ditugu bezero asko izango. Bezero gutxi izateak, merkatuan azkar eta ondo mugitu behar izatea ekartzen du. Horregatik, gure aplikazioaren helburua lehenik, ditugun bezeroei eustea da. Behin gure betiko bezeroei konfiantza guztia emanda, bezero berriak erakartzea eta ahalik eta salmenta gehien izatea izango da gure helburua.

Hasieran, enpresa berri bat garenez, gure izenak fama hartzeko produktuen (baloiak, arropa, futboleko botak...) zozketak edo opariak egingo ditugu. Zozketa edo opari horiek eginda, gure bezeroen konfiantza handitzea lortuko genuke, izan ere opariak egitea asko baloratzen da eta oso leku onean uzten dute enpresa.

Horrez gain, erosketak handituko lirateke, bezeroek enpresaren ideiei onak eta seriotasuna nabarituko dutelako eta horrela, errazago erosiko dituztelako produktuak.

Bezero kantitate handia izatean, deskontu-txartelak sortu ditzazkegu eta produktuak konfiantzazko-bezeroi merkeago saldu, lehenago esan bezala, dauzkagun bezeroak eutsi eta gehiago erakartzeko.