

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Enpresa batek bezeroekin duen harremana oso garrantzitsua da, enpresa motaren arabera desberdina izango baita jendearengana gerturatzeko aukeratzen duen modua. Eta, horietako zein aukeratu erabakitzeko dugun motibazioa erosle berriak lortzearekin lotuta dago. Enpresaren bezeroei eustea komenigarria da, baina oraindik hasi berriak garenez ez da hori gure lehentasuna. Salmenta kopurua handitzea ere beti da positiboa, nahiz eta oraindik ez garen puntu horretaraino iritsi.

Gure harreman motari dagokionez, batetik, automatizatua da. Horren arabera, bezeroarekin aurrez aurre salmenta egin ordez, makina erabiltzen da lan hori egiteko: Renfeko txartelak erosteko, aparkalekuetako txartelak lortzeko... Noski automatizatutako zerbitzu mota asko daude, baina guk eskaintzen duguna online denda bat izango da. Honela, bezero kopuru kantitate handi bateri iritsiko gara.

Halere, dena ez da automatizatutako zerbitzu bidez salduko. Gure asmoa, hasiera batean herriko denda partikularrekin hitz egin, eta denda hauetan gure produktuak saltzea da. Beraz, produktua erabiliko dutenekin aurrez aurreko harremana izan ez arren, denda partikularretako nagusiekin bai izango dugu aurrez aurreko harremana.

Produktua erabiliko duten bezeroekin aurrez aurreko harreman hori galdu arren, botoia konektatuko den aplikazioan eta online salmentako web orrialdean iradokizunen atal bat jartzea ideia ona iruditu zaigu. Horrela, bezeroei gure produktua zer iruditu zaien jakiteaz gain, beraien iradokizunak eta hobetzeko gomendioak jaso ahal izango ditugu, modu azkar, eroso eta erraz batean.

Azkenik, gure helburua bezeroekiko bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea da, haiei kalitatezko produktua eskaintzea eta horrela gure bezeroei eustea lortuko genuke. Horretarako, aurretik esan bezala kalitatezko produktua eta zerbitzua eskainiko dugu, horrela gure enpresak irudi ona izango du, bezeroak gure produktuarekin gustura sentituko baitira.