

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Atal honetan, gure ondasunaren jomuga merkatu segmentuarekiko ditugun harreman motak azalduko ditugu. Hasieran, harreman pertsonal baten bidez; eskeintzen dugun produktuaren beharra duten hiri/herrietako udaletxeekin, aurrez aurre, jarriko gara kontaktuan gure ideia planteatu eta haien beharretara egokitutako konponbide eraginkor bat proposatzeko. Horrela, hasieratik komenigarria edo errentagarria zaien ikusiko dute. Aurrera goazen einean, gure produktua geroz eta udaletxe zein komunitate gehiagok eskatuko dute. Hori horrela "ahoz-aho" hedatuko da gure produktuaren proposamena.

Bezeroak mantentzeko, etengabe egongo gara gure kontenedoreen eboluzioa aztertzen eta beharrezkoak diren berrikuntzak aplikatzen. Horrenbestez, dagoeneko gure zerbitzua duten eta gehiago nahi duten eta bezero berrien artean mantenduko da gure negozioa.

Aipatu dugun bezala, enpresa baten eta merkatu segmentazio baten artean harreman desberdinak sor daitezke. Adibidez, guk oinarrituko gara dedikatutako laguntza pertsonalarekin; hau da, gure enpresako ordezkari batek harreman espezifikoa izango du gure bezeroarekin, udaletxeekin.