

BEZEROEKIKO HARREMANA

Hasieran makina aurkezteko, saltzeko zein alokatzeko **aurrez-aurreko harremana** izango dugu bezeroekin, baina ezinbestekoa da harreman horrekin mantentzeko produktu zein bezeroen jarraipena egitea.

Horretarako, urtean behin **galdeketa** bat egingo genieke errentariei zein makina erosi dutenei, besteak beste makinaren funtzionamenduaz eta erabileraz galdetuz. Horrela jakingo genuke beraientzat zenbateraino izan den baliagarria zerbitzu hau beren gunean izatea.

Galdeketa ezezik leku horietara **bisita** egingo genuke makinaren egoera berrikusteko eta aldaketarik edo konponketarik behar den jakiteko eta behar izanez gero egiteko, noski.

Hala ere, beti izango gara bezeroen eskura edozein unetan makinarekin arazoren bat izan badute **telefonoz zein e-posta bidez** gurekin harremanetan jartzeko eta teknikariren bat bidaltzeko arazoa lehenbailehen konpontzeko. Izan ere, gertutasun eta azkartasun horrek bezeroa gurekin mantentzeko modua izan daiteke.