



**PINK
TONGUE**

BZEROEKIKO HARREMANAK

NOLA ERAKARRIKO DITUZUE BEZERO BERRIAK, ETA NOLA MANTENDU ETA HAZI ARAZIKO DITUZUE BEZERO HORIEK?

Gure teknologia berritzailearekin, bezero berriak erakartzen saiatuko ginatke. Horretarako, iragarki desberdinen bitartez, gure produktua gizarteari aurkeztuko diogu eta merkatuan horrelakorik egongo ez denez, kuriositatea sentituko dute eta produktuari saiakera bat emango dute. Bezeroak mantentzeko, lehenik eta behin, gure produktua kaleratuko dugu, eta denbora bat igaro ondoren, produktuaren erabilera egin ondoren, bezeroeri balorazio bat egiteko eskatuko diegu, “feedback” bat lortzeko (hau instagram kontuan izango dugun link baten bidez egin ahal izango da) eta horren ondorioz, jakin ahal izango dugu ondo doan edo zerbait falta zaion. Gainera horrekin batera, akatsak konpontzea edota hobekuntzak egitea beharrezkoak diren ikusteko gai izango gara, horrela, produktua eguneratzen joango gara.

ENPRESAK BEZEROEKIN IZANGO DUEN HARREMANA

Gure bezeroek hasieran gurekin kontaktuan jarri nahi badute, harreman pertsonalizatu bat ezarriko dugu, baina beraien arazo/hobekuntza jakin ondoren, beraiekin pertsonalki kontaktuan jarriko diren langileak izango ditugu, beraien esperientzia pertsonalagoa izateko asmoz. Egia da gure enpresa hazten denean ezin izango dugula esperientzia hori jarraitu, eta, beraz, gure txipa sustatzen duten enpresei zuzendutako kexen bidez, gure etorkizuna hobetzen jarraitu ahal izango dugu, gure bezeroen esperientzia hobetu ahal izateko.