

## Bezeroarekiko harremanak

- **Harreman pertsonalatuak:** Enpresak merkatuko segmentuko bezeroekin zuzeneko konexio pertsonalak ezarri nahi ditu.
- **Lineako komunitateak:** Enpresak online komunitateak sortzea sustatzen du, bezeroek elkarri eragiteko, esperientziak partekatzeko eta elkarri laguntzeko.
- **Leialtasun-programak:** Enpresak leialtasun programak ezartzen ditu ohiko erosketak egiten dituzten segmentuko bezeroak saritzeko.
- **Ekitaldiak eta gizarte-jarduerak:** Enpresak ekitaldi eta jarduera sozialak antolatzen ditu segmentuaren bezeroen arteko interakzioa sustatzeko.
- **Euskarri teknikoa eta bezero espezializatuarentzako zerbitzua:** Enpresak laguntza teknikoa eta zerbitzua ematen dizkio oso espezializatu dagoen bezeroari, segmentuaren behar espezifikoak aurre egiteko.
- **Hezkuntza- eta trebakuntza-programak:** Enpresak heziketa eta trebakuntza programak eskaintzen ditu segmentuko bezeroei produktuak edo zerbitzuak ahalik eta gehien aprobetxatzen laguntzeko.
- **Lankidetzak eta aliantza estrategikoak:** Enpresak aliantza estrategikoak egiten ditu beste erakunde batzuekin, elkarrekin produktuak edo zerbitzuak eskaintzeko.
- **Feedback aktiboa eta bezeroaren parte-hartzea:** Enpresak segmentuko bezeroen atzeraelikadura aktiboki bilatzen du eta etengabeko hobekuntzan parte hartzea sustatzen du.