

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure bezeroekiko harremana online bitartez edukiko dugu, bertan pertsona bat egongo da bezeroekin harremana edukitzeko. Hau da, laguntza pertsonala. Gure ustez, erosoagoa eta merkeagoa da online bidez harremana edukitzea. Izango dugun harremana automatizatua izango da, bezeroekin web-aplikazioen bitartez komunikatuko gara.

Gure web orria izango dugu, webgunearen bitartez, bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda fisiko batera joan behar izan gabe, eta bezeroen zalantzak argitzeko bezeroen arretarako zerbitzu pertsonalizatua izango dute. Horren bidez bezeroarekin hitz egingo dugu eta proposamenak emango dizkigute. Webgunea sortuz, diru asko aurreztuko dugu lokal batean, eta gure bezeroen beharretara oinarrituko gara.



Askotan, gure bezeroak produktuarekin lotutako zerbitzuen gaineko ideiak ematen dituzte, eta horrekin diru-sarrerak lortuko ditugu.

Hainbat izan daitezke bezeroen eta enpresaren arteko harremanaren atzean egon daitezkeen motibazioak. Motibazioak aldi berean jazo daitezke, baina baita bakoitza bere aldetik ere. Motibazio ohikoenak bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea, enpresak dauzkan bezeroei eustea eta salmenta kopurua handitzea dira.

Gure bezeroak mantentzeko hainbat ekintza egingo ditugu. Urtero hainbat abeslari etorriko dira gure agentziarekin bidaiatuko dugun lekura, gainera, ez dira izango abeslari berdinak. Ere bai, gure bidai guztietan garraioaren %10-a gure enpresa ordainduko du.

