

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresak aurrera egiteko, motibazioa izatea beharrezkoa da. Lehenik eta behin, produktuaren salmenta handitzeko helburuetako bat, hau mundu mailan ezagutaraztea izango litzateke, eta honekin batera gehiago ezagutarazi hala, kontsumitzaile berriak lortuko genituzke. Hala ere, hau ez da nahikoa, izan ere, gure bezeroak eustea ere izango genuke helburu gisa. Beraien nahiak asetzeko, bezeroak izan ditzazken eskaeren arabera, hobekuntzak eta berrikuntzak egingo genituzke.

Bezeroen motibazioa eskuratzeko, merkatuan erakargarriak diren estrategiak erabiliko genituzke. Alde batetik, bezeroei prezioarekiko jetsierak eginez edo egun berezietan, gabonak adibidez, opari bat sorteatuz. Bestalde, gaur egun oso erakargarria da sare sozialetako eragileak gure enpresak sortutako kontzertuetara eramatea, honen bidez pertsona gehiagok ezagutuko lukete gure produktua eta bezeroen harremana estuagoa izango zen. Gainera, bezeroak guztizko erosotasunean daudela zihurtatzeko, dei bidezko inkesta egingo genuke urtean behin (astuna ez izateko), bertako galderak gustora dauden eta ea gure produktuak beraien beharra asetzen dituen jakiteko helburuareki izango da. Inkesta hauen bidez bezeroak gure produktuarekiko fidelak bihurtzen saiatuko ginateke, beraiek esatutako guztia betez eta beraien iritze kontutan hartuz, funtsezkoa baita.

Gure intentzioa ez da harreman pertsonal bat izatea, gure produktua ez delako publiko orokor batentzat, hau da, ez du edoizenek erosiko. Harreman automatizatua izango zen egokiena, gure produktua bezeroaren eskuetara iristeko.

