

6. BEZEROEKIN HARREMANA

Funtsezkoa da argi eta garbi definitzea nolako harremana nahi dugun gure bezeroekin. Orik hasita, lehenik eta behin web orrien bidezko harreman automatizatua erabiliko dugu, ez baitugu denda fisikorik izango gure bezeroari aurrez aurre arreta emateko, eta Internetetik saltzea beste aukerarik ez dugu. Telefono batetik edo posta elektronikoko mezuetatik soilik eskain dezakegu gure laguntza. Baina beharrezko irabaziak lortzen dugunean, bezeroarekin harreman pertsonala izango dugula pentsa dezakegu, hau da, aurrez aurre, gure denda instalatuko genukeelako.

Baterako sorkuntza ere eskainiko dugu, ideiak modu esanguratsuan partekatzen eta hobetzeko.

Bezeroek, askotan, produktuarekin lotutako zerbitzu-ideiak ematen dituzte. Hau da, haien eskaerek eta beste gauza askok lagundu edo ideia berriak sor daitezke beste produktu bati, eta, behar dena egin ondoren, salgai jarri ahal izango ditugu.

