

BEZEROEKIKO HARREMANAK:

Bezeroekin harremanetan jartzeko, funtsezkoa da banakako arreta eskaintzea, arazoak prebenitu, detektatu eta konpontzea, eta kezkei erantzun egokiak ematea.

Hezkuntza-erakundeetan bezeroari arreta emateko, komunitate sendoak sortu, konfiantza sortu eta zerbitzu profesionala eskaini behar da. Gainera, garrantzitsua da kontuan hartzea ikasleak, gurasoak eta ikastetxeak direla bezeroak testuinguru horretan, eta, beraz, funtsezkoa da harreman estua izatea.

Gurasoekiko harremanak beroa, objektiboa eta konfiantzan oinarritua izan behar du, haien parte-hartzea funtsezkoa baita seme-alaben heziketan. Laburbilduz, eremu honetan bezeroekin harremanetan jartzeko gakoa da zerbitzu pertsonalizatua, adeitsua eta profesionala eskaintzea, ikasleen, gurasoen eta ikastetxeen gogobetetzean zentratuta. Horretarako laguntza tekniko desberdinak erabiliko ditugu: emaila, watsxapa, formularioak, inkestak, moodle bezelako plataformak (datuak edo informazio eskegitzeko eta denon eskura izateko aukera ematen diguna, eta foroak taldean hitz egiteko), bilerak maiz(online edo presentzian...), informazioa idatziz bidaltzea (bileren laburpen gisa, etortzerik ez dutenentzako ,edo etxean edo ikastolan ikasten laguntzeko jarraibideak , errutina egokiak ikasteko e.a. Adierazi nahi duguna komunikazio kanal ireki eta enpatikoa erabiliko dugula, Komunikazio lotura ona izatea, laguntza eskaintzea eta eskolaren eta gurasoen arteko lankidetzat sustatzea funtsezkoak dira ikasleen ikasteko zailtasunei aurre egiteko.

Bezero berriak eta iada baditugun bezeroak nola mantendu eta erakarriko ditugun:

Marketina: Bezero berriak erakartzeko erabiliko dugu. Bezeroak gure zerbitzuetara modu naturalean erakarriko dituen balio-edukia sortzeko estrategiak landuko ditugu taldean.

Sare sozialetako presentzia: Eduki organikoa sare sozialetan zabalduko dugu, eta publizitatea egingo plataforma horietan, helburuko entzuleengana iristeko.

Blog bat sortzea: Guraso, ikastetxe eta ikasleentzat garrantzitsua den edukia duen blog bat egingo dugu, ikasteko zailtasunekin lotutako gaiak eta horiek lantzeko moduari helduko diogu.

Gaur egungo bezeroei pizgarriak eskaintzea: Gure egungo bezeroak motibatatu bezero berriak aipatzera pizgarriak eta deskontuak eskainiz.

Komunitateak sortzea: Interakzio-espazioak sortzen ditu, hala nola sare sozialetan edo foroetan, bezero potentzialek beren kezkek partekatzeko eta informazio garrantzitsua aurkitzeko aukera izan dezaten.

Blog korporatibo bat ezarri: Blog korporatibo bat sortu, eskaintzen ditugun zerbitzuekin lotutako balio-educia partekatzeko.