

Gure bezeroei honako arazo hauek konpontzen dizkiegu:

1. Larruazalaren argazkiak aztertzen dituen tresnaren bidez, diagnostiko pertsonalizatua eta eskuragarria eskaintzen dugu, bezeroei azalaren behar espezifikoak hobeto ulertzen lagunduz.
2. Dermatologoekin egindako bideo-deiak konponbide egokia dira aurrez aurreko kontsultak egiteko zailtasunak dituzten pertsonentzat, distantziagatik, denboragatik edo erabilgarritasunagatik.
3. Hainbat markatako produktuak saltzen ditugunean eta diagnostiko zehatzetan oinarritutako gomendioak ematen ditugunean, bezeroei azala zaintzeko behar espezifikoetarako produktu egokienak aukeratzen laguntzen diegu.
4. Larruazalaren zaintzari buruzko heziketa eta aholkuak emanez, gure enpresak bezeroei laguntzen die beren zaintza pertsonalari buruzko erabaki informatuak hartzen.

Hauek dira balio proposamena definitzerakoan nabarmentzekoak diren proposamenak:

1. **Pertsonalizazioa eta diagnostiko zehatza:** Azalaren arazoak diagnostikatzeko argazkiak erabiltzen dituen tresna berritzaile bat dugu. Lehen esan dugun bezala, soluzio pertsonalizatua eta zehatza eskaintzen duena.
2. **Aduituentzako irisgarritasuna:** Dermatologoekin egindako bideo-deialdiek aukera erraza eta komenigarria ematen dute aholkularitza profesionalerako, eta hori bereziki baliotsua da baliabide mediko gutxiago dituzten eremuetan bizi diren pertsonentzat.
3. **Komenigarritasuna:** Etxeko erosotasunetik diagnostikoak, aholkuak eta produktuak lortzeko aukerak balio giltzarri gisa nabarmentzen du komenigarritasuna.
4. **Produktuen kalitatea eta aniztasuna:** Marka desberdinetako produktuak eskaintzeak kalitate handiko aukera zabala bermatzen du larruazalaren behar eta lehentasun desberdinetarako.
5. **Hezkuntza eta kontzientziarioa:** Larruazalaren zaintzari eta osasun dermatologikoari buruzko hezkuntza-informazioa ematea balio erantsia izan daiteke, bezeroen artean konfiantza eta leialtasuna sortuz.
6. **Berrikuntza teknologikoa:** azalaren diagnostikoa egiteko teknologia aurreratua erabiltzeak enpresaren izaera berritzaile eta modernoa nabarmentzen du, eta horrek berrikuntza baloratzen duen bezero-segmentu bat erakar dezake.
7. **Prezioa:** Produktuetan eta zerbitzuetan prezio-maila desberdinak eskaintzeak enpresa bezero espektro zabal batentzat eskuragarri izatea eragin dezake.
8. **Segurtasuna eta konfiantza:** Erabiltzaileen datuen pribatutasuna eta segurtasuna bermatzen dugu, batez ere online kontsultetan eta azalaren analisisian, eta hori funtsezkoa da konfiantzazko harreman bat eraikitzeko.
9. **Iraunkortasuna eta etika:** Praktika jasangarri eta etikoekin konprometitzen gara (adibidez, cruelty free produktuekin), eta, horrela, gai horien jakitun den merkatu-segmentu bat erakartzen dugu.