

Skincare enpresaren bezeroekiko harreman motak hainbat dira:

**Laguntza pertsonala:** Hau bezeroen beharrak eta arazoak ulertzeko eta haien eskakizunak asetzeko baliagarria da. Bideo-deien bidez, dermatologo profesionalen laguntza pertsonalizatuarekin, bezeroek adierazitako arazoak konpontzeko laguntza eta aholkularitza jasotzen dute.

**Laguntza pertsonal eskaina:** Hau produktuak erabiltzen eta aplikatzen ikasteko eta aholkularitza jasotzeko aukera ematen du. Laguntza pertsonal eskainiz, bezeroek produktuak ondo erabili eta haien helburuak lortzeko laguntza jasotzen dute. Hau gure produktuen argibideen bidez egiten da.

**Autoebaluazioa:** Skincare enpresak autoebaluazioa sustatzen du, bezeroek haien esperientziak aztertzeko eta hobetzeko. Autoebaluazioaren bidez, bezeroek haien erabileraren ebaluazioa egin dezakete, produktuak eta zerbitzuak nola hobetu ditzaketela ikusteko. Autoebaluazioak enpresari bezeroen beharrak hobetzeko eta kalitatezko zerbitzuak eskaintzeko laguntza ematen die.

**Zerbitzu automatizatuak:** Bezeroek berehala laguntza jasotzeko bide automatikoak erabiltzen dituzte, adibidez, webgunean edo aplikazioan bidez. Zerbitzu automatizatuak erabiltzeak bezeroei erantzun zehatzak eta azkarak eskaintzen dizkie, haien beharrak asetzeko.

**Komunitateak:** Gure enpresak bezero komunitateak sortzen ditu, non bezeroek elkarrekin harremanetan jarri eta esperientziak partekatzen dituzte. Komunitateak bezeroekin elkarlanean aritzeko eta elkarrekin laguntzeko aukera ematen du, adibidez, iruzkinak partekatzea, aholkularitza eskaintzea eta produktuak probatzea. Komunitateak bezeroen arteko harremanak sustatzen ditu eta haien pozikuntza eta leialtasuna bultzatzen ditu.

**Baterako sorkuntza:** Baterako sorkuntza sustatzen dugu, bezeroekin elkarlanean aritzeko eta haien beharrak asetzeko. Hau produktu berriak sortzeko eta bezeroen eskakizunak asetzeko aukera ematen du. Baterako sorkuntzak bezeroen parte-hartzea sustatzen du eta haien esperientziak hobetzen ditu.