

## HARREMANAK

Gure enpresa hobetzeko asmoarekin bezeroei ahalik eta harreman onena eman nahi diegu, horretarako hainbat arreta mota aplika ditzakegu eta arreta mota horiekin bezero berrien arreta eta fideltasuna erakarri dezakegu. Bi harreman mota ditugu buruan: Zuzena eta automatizatua.

Alde batetik, arreta metodo zuzenaren bidez, izenak dioen bezala, arreta pertsonala eskaini diezaiokegu bezeroari, horrela, haren erabakietan parte hartuz eta ikuspuntu ezberdinak konparatuz. Metodo honekin pertsona bakoitza sakonki ezagutuko genuke, horrela, etortzen den bakoitzean zer produktu mota edota zer laguntza mota jaso nahiko duen jakinez. Ez dugu uste metodo hau efektiboena denik gure enpresan, izan ere, gure enpresa merkatu masibo batera bideratuta dago fama handiko enpresa bat izatea nahi dugulako, horrela Errenteriako pertsonen gain Euskal Herriko beste tokietatik jendea etortzeko. Horregatik, ezinezkoa da merkatu masiboan erosten duten bezero guztiei arreta pertsonala eskaintzea. Hala eta guztiz ere, saiakera egin genezake, metodo hau erabilia jende gehiagoren gana iritsi gaitezkelako.

Beste aldetik, arreta metodo automatizatuak arreta hobeago bat eskaintzen duela pentsatzen dugu. Hain zuzen ere, gure sare sozialak "bezeroaren arreta" departamentua izango dira eta bertatik bezeroaren zalantzak edo iradokizunak jasoko genituzke gure zerbitzua hobetzeko asmotan. Bezeroen eta enpresaren arteko harremana hotza bihurtzen da zuzeneko metodoa ez delako, baina hala ere uste dugu gure enpresa aurrera ateratzeko metodorik egokiena dela. Bestalde, merkatu masibo batean bezero guztiak pozik egoteko eta gure zerbitzua martxan jarraitzeko ahalik eta arreta hoberen eskaini behar da, gure ustez metodo automatizatua erabiliz.

Beraz, gure produktu mota ikusita eta nun salduko dugun kontuan hartuta, argi ikusten da aurretik esandako bi harreman motak beharko ditugula, produktu simple bat delako eta jendearengana iristeko modu bat baina gehiago erabili beharko dugulako. Gure sarrerak gure diskoteka fisikoan (arreta metodo zuzena) eta sare sozialetan (arreta metodo automatizatua) bidez saldu behar dira Errenteriko jendeaz gain beste hainbat pertsonen ere iritsi ahal izateko. Beraz, argi dago bi metodo hauek erabiliaz gure zerbitzuaz gozatzeko erosi behar diren sarrerak jende askok erosiko dituela, horrela, gure enpresa aurrera eramanez, eta bai gu, eta bai bezeroak pozik ateraz.