

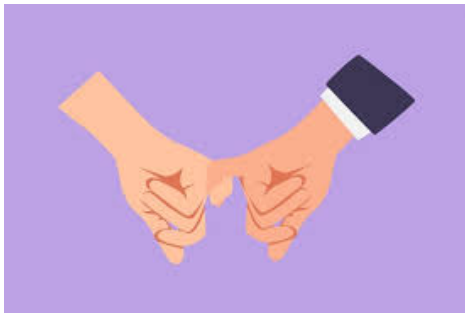
BEZEROEKIKO HARREMANAK:

Enpresa berri bat hasten dugunean, ezinbestekoa da definitzea gure enpresak bezeroekin zein harreman mota izango duen.

Alde batetik, motibazio batzuk izan behar ditugu bezeroak gure enpresarekin harreman ona izateko eta ondorioz, gure enpresa hobetzen joateko konstanteki. Pertsonalki gure motibazio garrantzitsuenak hauek dira: bezero edo kontsumitzaile berriak lortzea, enpresak dauzkan bezeroei eustea eta salmenta kopurua handitzea.



Bezero edo kontsumitzaile berriak lortzen baditugu, pertsona desberdinen ideia berriak entzuteko aukera izango dugu eta beraiek ekarpen desberdinak egiteko aukera izango dute. Horrela guk, ikuspuntu desberdinak ikusteko aukera iznago dugu. Beste pertsonen ideiak jasota, gure hasierako produktua geroz eta hobea izatea lortuko dugu eta pertsona guztien beharrak asetzeko aukera, handiagoa izango da.



Beste alde batetik, enpresak hasieratik izan dituen bezeroei eustea premiazkoa da, honek zutik jarraitzeko. Bezero batek behin gure produktua probatuta berriro erostea erabakitzen badu, enpresarekiko leialtasuna erakusten du eta hori oso onuragarria da enpresa batek bizirik iraun dezan. Era horretan, nahiz eta bezero berriak joan eta etorri, gure produktua beti erosiko duen pertsona talde bat bermatuta daukagu. Gainera, bezero lehial horiek baditugu, hauek beraien ingurukoei ere gomenda dezakete gure produktua eta era horretan, bezero berriak lortu.

Azkenik, salmenta kopurua handitzen badugu, eta ondorioz, diru gehiago lortu, posible da hasieran eskeintako produktua baino produktu hobea saltzen amaitzea. Izan ere, diru gehiago lortzen badugu, diru gehiago dugu produktua hobetzen gastatzeko. Gainera, aurrekontua handitzen bada, posible dugu beste hainbat eredu edo koloretako "domokup" produktuak saltzea. Era horretan, jende gehiago interesatuko da gure enpresarekin. Eta gure helburua guztion beharrak asetzea denez, denen gustua egiteko aukera handiagoa izango da.

Hala ere, gure proiektuaren hasieran motibazio hauek izateak, ez du esan nahi denbora aurrera joan ahala, motibazio hauek aldatuko ez direnik. Guztiz kontrakoa, denbora aurrera joan ahala, seinale ona da motibazioak aldatzen joatea, enpresa handitzen doala esan nahi duelako.

Domokup enpresan bezeroarekiko harremana automatizatua izango da. Hau da, guk gure produktua hainbat toki desberdinetan salgai jarriko dugu web-aplikazio batean adibidez, eta produktua interesatzen zaionak erosteko aukera izango du, besterik ez.