

# HARREMANAK

Proiektuarekin aurrera goazela, funtsezkoa da enpresa eta bezeroaren arteko harremana nolakoa izatea nahi dugun erabakitzea. Eta gure enpresa ahalik eta onena eta erosoena izatea nahi dugun horretan, bezeroei ahalik eta harreman onena eskaini nahi diegu. Horretarako, iruditzen zaigu arreta metodo automatizatua hautatzea dela bide erosoena eta errazena, hau da, gure kasuan aplikazio bitartekoa.

Hasteko, esan bezala lokalaren erreserba aplikazioaren bitartez egingo litzatekenez, autozerbitzu bat izango litzateke, hau da, pertsonalki kontakto zuzenik eduki gabe bezeroek lokala erreserbatuko lukete; leku fisikora hurbiltzeko beharrik izan gabe. Modu honetara edozein unetan eta lekuetan erreserbatzeko aukera izango lukete, honela prozesua errazagoa bihurtuz.

Hala ere, ez diogu uko egin nahi pertsonalizatutako harremanari, beraz, aplikazioa erabiltzerakoan edo zerbitzuarekin edozein zalantza edo zailtasun izanez gero, enpresaren kontaktua eskuragarri izango dute aplikazioan bertan, eta, horrela, gurekin pertsonalki harremanetan jartzeko aukera izango dute nahi duten guztietan.

Bestalde, bezeroek beraien esperientzia nolakoa izan den argitaratzeko lekua izango dute aplikazioan. Horrela, beste edonork bisitatu dezake aplikazioko atal hori eta besteen iritziak irakurri. Baliagarria izango da gune hau izatea, izan ere, gure bezeroen artean komunitate bat sortzeko aukera egongo da beren artean ere harremanak izateko. Hori bezeroentzat lagungarria izango dela pentsatzen dugu, eta gainera, erabiltzaile berriak erakartzea lor ditzakegu modu honetara; izan ere, dagoeneko gure zerbitzua erabili duten horien iritzia irakurriz gero, haien beharretara ongi egokitzen den jakin dezakete, eta honela, gure zerbitzua erabiltzera anima daitezke.

Azkenik, argi dago enpresa guztiek dutela motibazio bat, bezeroekin harremana sortzerako momentuan, beti ere, lortu nahi den helburuaren arabera. Gure enpresaren kasuan, motibazio hori, alde batetik, dagoeneko dauzkagun bezeroekin harremana mantentzen lortu nahi dugu, eta bestetik, bezero berriak lortuz, zerbitzuari orduan eta erabilera gehiago emanez.

Azken Aldia