

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Galtzerdi termikoak merkaturatzeko gure estrategia nagusia, bezeroak eraginkortasunez erakartzeko eta atxikitze konpromisoa hartzen dugu. Gure bezeroekin ezarriko dugun harremana moldakorra izango da, beti konfiantzan oinarrituta. Funtsezko gertaerak (hala nola, negu hotz bat) eta lineako presentzia aprobetxatuko ditugu laguntza pertsonala eta zerbitzu automatizatuak eskaintzeko, banakako lehentasunetara egokituz. Modu honetera, gure betiko bezeroekin harremana mantenduko dugu eta aldi berean, bezero berriak bilatu, gure enpresa hazteko.

Gainera, modako eta ongizateko komunitateetan parte hartzea sustatuko dugu. Honen adibide bezela, Martxoaren 25ean Espainiako Metropolitan gimnasio guztietan salgai egongo dira gure galtzerdiak. Festa bat izango da, kirolean aditutako jendea gonbidatuko dugu, modako munduan aditutako jendea, janaria egongo da, musika...

Eta ez hori bakarrik, internet influentzia handia dugunez bezeroarentzako arreta zutabe sendoago bat izateko, eta erantzun azkarrak eta irtenbide pertsonalizatuak eskainiko dituen webgune berri bat sortuko dugu, Termisocks.eus, horrela, konfiantza indartzeko.

Gure bezero-basea mantentzeko eta hedatzeko, leialtasun programa modukoak ezarriko ditugu onura eksklusiboekin, hala nola deskontu jarraituak eta saldu osteko zerbitzuak. Gainera, sarrera gehigarriak aztertuko ditugu zerbitzu osagarrien bidez, hala nola tarifa finko jarraituen bidez.

Laburbilduz, gure strategiaren helburua harreman iraunkorrak eraikitzea da, elkarreragin pertsonalizatuekin eta etengabeko onurekin aberastuta, gure galtzerdi termikoen kalitatean eta berrikuntzan oinarrituta.



