

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Negozio gisa hazten jarraitzeko hainbat estrategia ditugu. Bat baino gehiago edukiz eta estrategia hauek konbinatuz, emaitza onak lortu ahal izango ditugula uste dugu.

Alde batetik, garrantzitsuena dugu, hau da, bezeroek beren inguruneetan erreferentziatzat erabiltzea, eta horregatik da hain garrantzitsua bezeroari ematen diogun tratua. Bizilagunei edo parkean paseoan dabilen gainerako jendeari gure zerbitzuak erabiltzea gomendatzen badiete, hazteko aukera handia sortuko da. Gainera, doakoa izango litzateke eta ez genuke publizitatea sortzen dirurik gastatu beharko, guretzako bezeroak lortzeko modurik onuragarriena izango litzateke urrutitik.

Bestalde, profesionalen gomendioa ere hor dago. Gure zentroak eta zerbitzuak animaliaetan adituak direnei erakutsi ondoren, gustatu bazaie gomendatzeko eskatuko diegu. Horri albaitaritza-klinikarekiko loturarekin sor daitezkeen bezeroak gehitu behar zaizkio.

Beste negozio askotatik bereizten gaituena gure bezeroen maskoten ongizateari ematen diogun lehenetsua da. Horregatik, ahalik eta zerbitzu gehien eskaintzen ditugu (agresibitatearen aurkako ikastaroak, maskoten higiena, eguneroko janaria, dieta espezializatua, beharrezkoa bada, berehalako tratamendu medikoa profesionalekin, etengabeko arreta, argazkiak eta bideoak astean behin...). Eta ez bakarrik pertsonentzako stambien maskotentzat, ordutegi zabala eskaintzen dugu 7: 30etatik 20: 00etara.

Gure enpresak ez du zerbitzu bakar bat eskaintzen, animalientzako bigarren etxe bat eskeintzen ari gara eta gure zerbitzuekin animalien ongizateaz arduratuko gara. Leku bat non denok ahal duguna egingo dugun maskotak ahalik eta hoberen sentitzeko gurekin. Ondorioz, hauek dira gure bezeroak mantendu eta beste bezero berriak ekarriko dituen fazetak-