

## BEZEROEKIKO HARREMANA

### Bezeroarekiko harremana

Bezeroa gure produktuarekin lotuta egoteko hainbat ekintza egingo ditugu:

1. Kalitatea, erabilpena eta prezioa kompetentziaren hobea izatea lortuko dugu. Horretarako, konstanteki aurrerapenak egingo ditugu; bai produktuari bai aplikazioari.
2. Gure bezeroen “feedback” eskatuko dugu, eta inkestak egingo ditugu hobekuntzak eta proposamenak jasotzeko eta analizatzeko.
3. Aplikazioaren subskripzioari dagokionez, puntu sistema bat erabiliko dugu: gero eta denbora gehiago suskribituta egon; edo gero eta produktu gehiago erostean gure errekomentazioetatik, gero eta puntu gehiago lortuko dira. Puntu horiek kanjeatu daitezke; deskontuak lortzeko edo zerbitzu berriak lortzeko.

### Bezeroaren integrazioa

Gure enpresan bi bezero mota izango ditugu: pertsona arruntak eta enpresak.

Pertsona arruntetarako (nekazariak), lehen aipatu ditugun metodoak erabiliko ditugu: prezioa eta kalitatea zaindu, puntu-sistema eta “feedback” eskatu. Enpresetarako, elkarteak sortuko ditugu bai hornitzaileekin bai erosleekin. Gure aplikazioan gomendatzen ditugun produktuak beste enpresa batzuk fabrikatzen dituzte. Hori dela eta, beraiek gure produktua gomendatzen dute, eta guk haien produktuak. Bakoitzak komisio bat du; horrela marketingaren zati bat doainik egiten dugu bai guk bai besteek, eta salmentetan igoera bat lortuko dugu ere.

