

HARREMANAK

Bezeroak dira gure proiektuaren gakoa, noski, horiek izan gabe arrakasta lortzea ezinezkoa delako. Gainera, bezero berriak erakartzeaz gain, mantendu egin behar ditugu porrota ekiditeko. Hori dela eta, atal honetan gure bezeroekiko harremanak azalduko ditugu.

Lehenik eta behin, gure proiektua aplikazio bat den arren, harreman pertsonalizatua ez dugu guztiz alde batera utziko. Baina, orokorrean gure harreman mota automatizatua izango da, hau da, baliabide teknologikoen bidez. Zehazki, telefonoz eta e-mailez, gure aplikazioa erabiltzean kexa batzuk aurkezten badituzte, kexa aztertu eta ondoren honi konponbidea emateko. Bestalde, enpresa ezezagun bat garenez, gertutasuna transmititu nahi diegu gure bezeroei, haiek gure aplikazioa erabiltzen jarraitzeko, gure aplikazioa erabiltzen duten bitartean segurua dela sentiaraztea ezinbestekoa delako, gaur egun, informazio lapurketa ugari gertatzen direlako. Horregatik, bezeroen galderak erantzuteko eta haiei entzuteko prest egongo gara. E-mail bidezko mezu baten bidez edota Google Play edo App Store aplikazioko iruzkinen bidez erantzungo ditugu kezkak eta arazoak, eta horrela gure proiektua hobetu eta perfektionatu dugu. Era berean, gure aplikazioa instalatzerakoan eta erabiltzerakoan Google Playen izar batzuekin kalifikatzeko mezu bat agertuko da, eta erabiltzaileek bidalitako kalifikazioa, guk kontuan hartuko dugu.



Gure aplikazioa egiten hastean jendearen iritzia beharko dugu argitaratu baino lehen, horretarako “tester” batzuk beharko ditugu gure aplikazioa proba dezaten, eta horrela jakingo dugu nola segi aurrera. Aplikazioa argitaratzerakoan jendeak arazoak aurkitu eta kexa asko agertzen badira, goitik beherako azterketa bat egin beharko genioke, eta hori bukatzean Google Play eta App Storen eguneratuko dugu.