



## BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresak ez du bezeroarekiko zuzeneko harremanik izango, azken batean belardenda eta okindegia ezberdinei salduko dizkiegulako gure proiektuak, beraz B2B harremana izango dugu, hau da, gure produktuak bezeroei bitartekarien bitartez salduko dizkiegu, kasu honetan, beste enpresa batzuk. Honen harira, beste baliabide batzuen bitartez garatu nahi dugu gure erosleekiko harreman hori. Gaurkoan, gure bi baliabideak azalduko ditugu.

### Erantzule automatizatua:

Gure web orrian eskainiko den erantzule automatizatuari esker, gure bezeroenganako harremana sustatuko dugu. Bertan, erantzule automatiko bat izango da produktuen inguruko edozein zalantza argitzeko prest egongo dena. Honela, gure bezeroei gertukotasuna eskainiz eta beraien onuraren aurrean gure inplikazioa adieraziz. Gainera, web-ean egiten diren ohiko galderen sekzio bat izango dugu informazio gehiago eta harreman estuago bat emateko helburuarekin.

### Arreta pertsonalizatuagoa:

Beste alde batetik, gure bezeroek arreta pertsonalizatuago bat izateko nahiaren aurrean beste baliabide bat eraiki dugu. Hau gure sare sozialen bitartez burutuko dugu. Non gure instagram-eko kontura idatz dakigukete zalantza espezifikoren baten aurrean. Hemen, gu pertsonalki arduratuko gara horiek erantzuteaz, gure erosleen arteko harreman estu bat eraikitzea baita gure helburua.

