

Zainttek-en bezeroekiko harremanak

1. Bezero berriak erakartzeko estrategiak

- **Marketin-kanpainak:**
 - Sare sozialetan eta Google Ads-en bidez Zainttek-en balio-proposamena zabaltzea.
 - Laguntza eta segurtasun teknologikoa eskaintzearen inguruko testigantza eta kasu arrakastatsuak partekatzea.
- **Doako proba-epea:**
 - Harpidetza-plana probatzeko epea eskaintzea bezero potentzialek zerbitzua erabili eta baloratzeko aukera izan dezaten.
- **Kolaborazio estrategikoak:**
 - Osasun-erakunde eta gizarte-zerbitzuekin akordioak egitea, erabiltzaileei zuzenean iristeko.

2. Bezeroak mantentzeko estrategiak

- **Laguntza pertsonalizatua:**
 - Erabiltzaile bakoitzari zerbitzu tekniko eta osasun-aholkularitza eskaini bezeroen behar eta egoerei erantzuteko.
 - 24/7 telefono bidezko eta txat bidezko arreta zerbitzua.
- **Zerbitzu automatizatuak eta autozerbitzua:**
 - Erabiltzaileek beren datuak eta gailuaren funtzionamendua aplikazioan kontrolatu ahal izango dituzte, modu errazean eta independentean.
- **Feedback aktiboa:**
 - Erabiltzaileengandik iritziak biltzea zerbitzuak etengabe hobetzeko.

3. Bezeroak hazteko estrategiak

- **Komunitateen sorrera:**
 - Zainttek erabiltzaileen komunitate birtual bat sortuko du esperientziak partekatzeko eta zerbitzu berriak proposatzeko.
- **Gomendio-programak:**
 - Bezeroek deskontuak edo abantailak jaso ahal izango dituzte beste erabiltzaile batzuk gonbidatuz edo gomendioak eginez.
- **Baterako sorkuntza:**
 - Erabiltzaileek Zainttek-en garapenean parte hartzeko aukera izango dute (adibidez, funtzionalitate berriak proposatuz).

4. Bezeroen integrazioa negozio-ereduan

- **Harpidetza-planak:**
 - Bezero gehienak hilero edo urtero berritzen diren harpidetza-planen bidez lotuko dira Zainttek-era.

- **Zerbitzu gehigarriak:**
 - Harpidetza-planari balio erantsia emateko zerbitzu espezifikoak eskainiko dira (adibidez, monitorizazio zehatzagoa edo datu pertsonalizatuen analisia).

Ondorioa

Zainttek-ek laguntza pertsonala, zerbitzu automatizatua eta komunitateen sorrera uztartzen dituen harreman-sistema ezarriko du. Helburua da bezeroak erakartzea, haien leialtasuna ziurtatzea eta haien beharrak asetzea etengabeko hobekuntzarekin