

Gure kasuan bezeroekiko harremana horrelakoa izango litzateke.

Lehenik konfiantza eta sinesgarritasunaeen oinarrituko ginateke, horrela bezeroei konfiantza bat emango genieke gure produktuan sinestu ahal izateko, eta horrela beste enpresa batzuen gaintik jarriko ginateke, ondoren bezeroei hezkuntza eta ahalduak harreman bat eskeiniko genieke, izan ere mundu guztiak ez du osasunaren monitorizazioan ezagutza handirik eta laguntza bat ematea bezeroek gure produktuaz 100% disfrutatu ahal izateko garrantzitsua da informazio guztia izatea.

Badakigunez bezero guztiek ez dute produktua helburu berdinerako erosiko eta badakigu pertsona bakoitza ezberdina dela, ondorioz bezero bakoitzari harreman pertsonalizatu bat eskeiniko genioke, horrela gertutasun bat sentitu ahalko luke gure gure eta gure produktuarengan, azkenik berrikuntzan oinarritutako etengabeko harreman bat izango genuke gure bezeroekin, horrela teknologia berriren bat sortzekotan edota berrikuntzarik egitekotan berehala jarri ahalko ginateke harremanetan berriaekin berrikuntza hori azaldu ahal izateko.