

Gure kasuan bezeroekiko harremana horrelakoa izango litzateke.

Lehenik konfiantza eta sinesgarritasunaeen oinarrituko ginateke, horrela bezeroei kofniantza bat emango genieke gure produktuan sinestu ahal izateko, eta horrela beste enpresa batzuen gaintik jarriko ginateke, ondoren bezeroei hezkuntza eta ahalduntze 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 gugana 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.

Hau dena finantzatu ahal izateako hasieratik kapital bat beharko genuke, zati bat bazkideen partetik sortua eta bestetik diru laguntza eta kreditu edo maileguetatik lortua.

Estrategiaren aldetik Xiaomi enpresarekin egingo dugu lan ondorioz jada izango dugu postu bat merkatuan eta gure produktua Xiaomi dendetan aurkeztu genezake.