

4. BEZERO HARREMANAK

Garrantzitsua iruditzen zaigu bezeroekin harreman ona izatea, izan ere, horrek gure enpresaren irudia hobetzen du. Hona hemen gure bezeroekiko izango ditugun erlazioak:

ONLINE (SARE SOZIALAK ETA WEBGUNEAK)

Web- gunearen bidez → Ezin dugu denda fisiko batean eduki dezakegun gertutasuna eskaini, baina hala ere gure webgunearen barruan bezeroen arretarako atal bat egongo da. Gure sare sozialetan (TikToketik, Instagrametik...) edukia argitaratzen dugu. Hauen bidez, mezuak bidali ahal izango dizkigute gure bezeroek. Gmail-en bitartez, hitzaldien ordua hartzeko aukera egongo da, gainera, gure telefono zenbakia ere erabilgarri egongo da kontsultak egiteko. Produktuen eskaerak Webgunetik egingo dira eta hauek egin direla egiaztatzeko, bezeroei mezu bat iritsiko zaie korreo elektronikora. **Eskaerak 4-7 egunetan iritsiko dira.**

Bestalde, **itzulketak egiteko aukera izango du gure bezeroak produktua puskatuta, edo akatsenbatekin iritsi bazaio etxera.** Produktua bezeroari egoera onean iritsi bazaio, bere kaxatik ateratzea erabaki badu, eta adibidez kaskoaren tallak balio ez badio, bueltatzeko aukera izango du. Baina ez dugu erabilita dagoen produktu bat berriz jasoko. Gure produktua eros ezinduen jendeari, **produktua finantzatzea** eskeintzen diogu. Horrela, produktua **plazo erosotan** ordaintzeko aukera izango du (3-6 hilabetera).

FISIKOKI (HITZALDIEN BIDEZ)

Hitzaldien bidez, gure produktuei buruz hitz egingo dugu eta horrela gure bezeroekin erlazio estuago bat izatea lortuko dugu haien zalantzak argituz eta beren iritziak entzunez. Hitzaldi hauetan errepidean hartu behar diren segurtasun neurriei buruz hitz egingo dugu, baita drogen edota alkoholaren erabilpen okerrari buruz.