

Bezeroekiko Harremanak Eraikitzeko Estrategiak:

1. Bezeroaren Arreta eta Zerbitzua:

- Kalitatezko eta arretazko zerbitzua eskaini.
- Epe laburrean erantzun eta arazoak konpondu.
- Harreman pertsonalizatua garatu.

2. Bezeroaren Ezagutza:

- Bezeroen beharrak eta lehentasunak ulertu.
- Datuak bildu eta aztertu (CRM sistemak erabiliz).

3. Komunikazio Eraginkorra:

- Erakunde eta bezeroaren arteko komunikazio irekia eta gardena mantendu.
- Komunikazio-kanal anitzak eskaini: telefonoa, posta elektronikoa, sare sozialak, txat automatikoak, etab.

4. Balioa Sortu:

- Produktu eta zerbitzu berritzaileak eskaini.
- Bezeroen aurreikuspenak gaitzitu.
- Eskaintza pertsonalizatuak eskaini.

5. Leialtasuna Sustatzeko Programak:

- Sarien programak edo deskontu bereziak.
- Erabiltzaileentzako eskusibitateak eskaini.

6. Iritzi eta Iradokizunen Kudeaketa:

- Bezeroen iritzia eskatu eta entzun.
- Kritikak hobekuntzarako aukera moduan erabili.
- Feedback-aren erantzun azkarra eskaini