

6. Bezeroekiko harremanak

Bezeroekin eduki behar dugun harremana zintzoa izan behar da. Gure kasuan, harreman mota hauek erabiliko ditugu:

Laguntza pertsonala, hau da, dentistan hitzordua hartzeko aukera, profesionalekin zuzenean kontsultak egiteko. Beste aldetik, laguntza pertsonala eskaintzean, braket erabiltzeko aholkuak gure sare sozialetan eta webgunean argitaratuko ditugu. Autozerbitzuan, gure webgunean atal berezi bat egongo da, arazo ohikoenen konponbideak eta galderak erantzuteko. Komunitateak, hau da, braket adimendunen erabiltzaileen foroa edo sare sozial taldeak sortuko ditugu, erabiltzaileek galderak eta esperientziak partekatzeko. Baterako sorkuntzan, bezeroek gure produktua hobetu edo pertsonalizatzeko ideiak proposatu ahal izango dituzte, eta aldakuntzak egiteko aukera izango dute.

Bezeroak mantentzeko eta ez galtzeko aholku batzuk:

Ordainketa errazteko aukerak eskaintzea, hau da, epeka ordaintzea. Gauzak batzutan deskontuak edo eskaintza bereziak egitea. Zuen negozio-ereduan bezeroak nola integratuko dituzuen zehazteko, gure kasu praktikoan, brackets adimendunak erabiltzen dituztenentzat gure webgune automatizatuan informazioa erraz aurkitzeko aukera eskainiko dugu eta atal berezi bat sortuko dugu erabiltzaileen galderak erantzuteko. Gainera, sare sozialen bidez komunitate bat sortuko dugu, erabiltzaileen esperientziak partekatu eta produktua hobetzeko ideiak jasotzeko.