

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezzeroekiko harremanak partzialki zuzena izango litzateke; hau da, berezoekin harreman zuzena izango genuke; izan ere, gure web orriaren bitartez, erosleak informatuko genituzke; hala, beraiek dituzten galderei erantzun posibleak azkar emateko aukera izango genuke. Horrez gain, gaur egun, non teknologiak aurrerakuntza handiak izan dituen eta adimen artifizialak geroz eta garrantzia handiagoa duen horretan, gure web orrian, adimen artifizial pertsonalizatu batekin hitz egiteko eta hari galderak egiteko aukera izango dute erosleek. Hala, urteko egun guztietan eta ordu guztietan eskuragarri izango lukete. Izan ere, gurekin harremanetan jartzeko ordutegi bat egongo da.

Hala eta guztiz ere, web orria bakarrik izatea, oso baliabide kaxkarra iruditzen zaigu eta gaur egun famatua den "Gmail" aplikazioa ere erabiliko dugu; izan ere, gaur egun 1.8 milioi pertsonak erabiltzen dute gmail aplikazioa, eta askok, egunero. Oso aplikazio aproposa iruditzen zaigu, azken finean oso aplikazio erabilgarria delako eta errez erabil daitekeelako. Modu hortan, mezuak bidaltzeko aukera izango dugu informazioa eta komunikazioak bidaltzeko.

Horrez gain, Leroy Merlineko aldizkarietan ere erosleek aukera izango dute gure produktuaren berri izateko. Ikus dezakegu, Leroy Merlin enpresak hainbat eta hainbat altzariren publizitatea egiten duela, baina guk jendeak gure produktua ezaguna egitea gustatuko litzaiguke.