

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure bezeroak gure proposamenari lotuta mantentzeko, zenbait ekintza espezifiko eta eraginkor egiten ditugu. Bezeroen beharretara egokitzea eta euren leialtasuna sustatzea dira gure helburu nagusiak. Hona hemen ekintzak:

1. Pertsonalizazioa eta arreta pertsonalizatua



- Bezero bakoitzaren beharrak eta audiometria emaitzak arretaz aztertu, eta audifono pertsonalizatuak eskaini.
- Bezeroekin harreman estua mantendu, aldian-aldian jarraipen-deiak edo hitzorduak eskainiz.
- Bezeroen iritzia jasotzeko galdetegiak bidali, zerbitzua hobetzeko.

2. Zerbitzu gehigarriak eskaini

- Doako mantentze-lanak edo audifonoen doikuntzak eskaini hasierako urteetan.
- Berme zabala eta malgua eskaini, bezeroei segurtasun-sentsazioa emateko.
- Bateria edo osagarrietan deskontuak edo fidelizazio-programak sortu.

3. Hezkuntza eta komunikazioa

- Bezeroei audifonoen erabilerari eta zaintzari buruzko tailerrak edo tutorialak eskaini.
- Informazio- eta aholku-buletinak bidali, entzumenaren zaintza nola hobetu azaltzeko.
- Bezeroentzako komunikazio tresna irisgarriak bermatu, hala nola, zeinu-hizkuntza interpreteak edo testu bidezko zerbitzuak.

4. Marketin pertsonalizatua

- Bezeroen urteurrenak edo momentu bereziak gogoratu eta zorion-txartelak edo deskontu bereziak bidali.
- Promozio eksklusiboak eskaini aurretik audifonoak erosi dituzten bezeroei.

5. Teknologia berrien erabilera

- Audifonoen aplikazio mugikorrak garatu edo gomendatu, erabiltzaileak soinu-ingurunea kontrolatzeko aukera izan dezan.
- Produktu berriak merkaturatzen direnean, bezeroei lehenengo probatzeko aukera eskaini.



6. Bezeroen komunitatea sortu

- Entzumenaren inguruko esperientziak partekatzeko foro edo taldeak antolatu.
- Laguntza eta orientazio psikologikoa eskaintzeko baliabideak sortu.

Ekintza hauek ezarri ondoren, bezeroen asebetetze maila eta leialtasuna hobetzen ditugu, eta hori oso garrantzitsua da gure enpresaren arrakasta luzerako bermatzeko.