

I. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezeroekin dugun harremana haien beharretara egokitutako **tratu hurbila** eskaintzean oinarrituko da. Pertsona bakoitzak bilatzen duena ulertzen dugula eta gure produktuak lagun diezaiokeela sentitzea nahi dugu. Adibidez, partikularrentzat, gure aulki-mahaiak etxe txikietan lekua nola aurrezten duen aztertuko dugu. Enpresa edo bulegoen kasuan, erosotasuna eta funtzionaltasuna nabarmenduko ditugu; ekitaldietarako, berriz, produktua konponbide praktiko eta erabilerraz gisa aurkeztuko dugu. Haien iritziak entzutea funtsezkoa izango da hobetzeko eta benetan behar dutenera egokitzeko.

Gainera, **bezeroarekiko konfiantza** sortzeko eta harreman ona izateko lan egingo dugu, baita saldu ondoren ere. Bermeak eskainiko ditugu eta jarraipena egingo dugu produktuarekin pozik daudela ziurtatzeko. Halaber, iradokizunak jasoko ditugu inkesten bidez, eta material errazak eskainiko ditugu, hala nola erabilera-gidak, mahai-aulkia ahalik eta gehien aprobeitza dezaten.

Beste aldetik haiek zuzenean gurekin komunikatu ahal izateko 24H operatibo egongo den telefono bat jarriko dugu haien beharretarako, email helbide bat irekita izango dugu eta gure sare sozialak irekiak egongo dira edozein zalantza argitu ahal izateko ahalik eta azkarren. Hau da, hainbat bide izango ditugu operatibo gure bezeroak gurekin kontaktuan jarri ahal izateko.

Azkenik, behar dutenean gure bezeroentzat presente egon nahi dugu. **Gertuko harremana** izango dugu, edozein zalantza argitzen lagunduko dugu eta gure produktuarekin esperientzia positiboa dutela ziurtatuko dugu. Horrela, mahai-aulki bat saltzeaz gain, konfiantzazko zerbitzu bat ere salduko dugu.