

4. Bezeroarekiko harremana

- **Bezeroak nola erakarri:**
 - Aitorpena sortu.
 - Interesarik badago egiaztatu.
 - Ofertak eta promozioak.
 - Marketingo estrategiak.
 - Xede-publikoaren indetifikazioa.
 - **Bezeroak nola mantendu:**
 - Bezeroen esperientzia.
 - Fidelizazio-programak.
 - Etengabeko komunikazioak.
 - Leialtasun programak.
 - Leiaketak eta ekitaldiak.
 - **Salmentak igarotzeko nola egin:**
 - Bezeroen segmentazioa.
 - Salmenta-analisiak.
 - Pertsuazio teknikak.
 - Bezeroen feedback.
 - Ordaintzeko hainbat eukera eskaini.
-
- Lehenik eta behin gure produktua nolabait iragartzea litzateke. Orduan, bere iraunkortasuna, jakina, ez da mugatuta, beraz, tinta berrien betetze edo beste edozein arazo baten ondorioz erosi liteken produktuaren atalak. Idazten ez da inoiz bukatuko