

BEZEROEIKO HARREMANAK

Gure kasuan, laguntza pertsonala eskeiniko diegu bezeroei. Hemen, bezeroekin aurrez aurreko tratua izango dugu eta horien beharrak eta arazoak, beraiekin antolatuko ditugu.

Bezero berriak erakartzeko, alde batetik, **webgunearen eta sare sozialen** bidez, marketing digitala egingo dugu. Horretaz aparte, unibertsitate eta bioteknologiaren sektorearekin zerikusia duten enpresak, hitzaldiak emango ditugu, produktuaren inguruan. Hauekin, enpresaren ezagutza handitzea lortuko da. Halaber, bioteknologiako enpresekin kolaborazioak egingo ditugu, honekin ere gure enpresa esparru gehiagotan ezagutzeko ezagutarazteko. Era berean, CTR enpresarekin egingo dugun esku hartzearekin, bezero berriekin harremanak eduki ahal ditugu ditzazkegu. Modu berean, produktuak konferentzietan erakutsiko ditugu, horrekin lehengo adibideetan bezala, bezero berriak erakarriko ditugu. Mobile World Congress (**MWC Barcelona**) eta **BioTechX** ekitaldietan izango gara.



Ditugun bezeroak mantentzeko, gure produktuak **eperako entregatu**, kondizio egoki eta tratu bikain batean egingo dugu.