

BEZEROAREKIKO HARREMANA

Bezeroarekiko harremana enpresa batek bere kontsumitzaileekin denboran zehar ezartzen eta mantentzen duen konexioa da. Interakzio guztiak barne hartzen ditu, bezeroarentzako arretatik hasi eta saldu osteko jarraipeneraino, eta konfiantza, leialtasuna eta gogobetetasuna eraikitzea du helburu.

Bezeroekin harreman ona izateak mesede egiten du, diru-sarrera egonkorak bermatzen dituztelako, erosketa-kostuak murrizten dituztelako eta zure produktuak edo zerbitzuak gomendatzen dituztelako, bezero berriak erakarri. Gainera, baliozko atzeraelikadura ematen dute eta lehiakideen aurrean duzun posizioa indartzen dute. Fideltasunak arrakasta eta negozioaren iraunkortasuna bultzatzen ditu.

Gure helburuak, bezero berriak lortzea, bezeroak mantentzea eta salmenta kopurua handitzea dira.

Betiko bezeroak mantentzekom harreman automatizatua eskainiko dugu, web aplikazioan, erantzungailu automatizatu baten bidez edota telefono zenbaki bat eskainiz asistentziarako robot baten laguntzarekin, honekin lortuko dugu bezeroak eroso sentitzea eta ere konfidantza gure enpresarengan lortuko dugu. Gure telefono zenbakiari deitzerakoan, hasieran robot batek erantzungo zaitu, eta arazoaren arabera, leku batera edo bestera bideratuko zaitu: adibidez: wifi arazoak, taktil arazoak... Horrelako egoeretan adibidez, baita eskatu dezakezu ere pertsona batekin hitz egitea eta automatikoki gurekin kontaktuan jarriko zaitu. Laguntza pertsonala ere eskainiko dugu, guretzako bezero bakoitza oso garrantzitsua da eta bakoitzaren arazoak lehen bait lehen konpontzea da gure helburua. Honekin, gure enpresarekiko leialtasuna sustatuko dugu bezeroen artean.

Bezero berriak lortzeko hainbat publizitate erraminta erabiliko ditugu. Adibidez, gurekin lan egingo duten Tik-Tokerren laguntzarekin gure produktuak sare sozialetan agertuko da eta honek izugarrizko publizitate aukera emango digu, gazte eta helduen artean.

Azkenik, presioa sortuko dugu "Azken egunak dira prezio eskusibo hau aprobetxatzeko!" honelako mezuekin; horrek berehalako dei-efektua eta gure enpresarekiko feedback oso positiboa eragingo du, eta, azkenik, berehalako deiaren ekintza-efektua sartuko dugu, hala nola "Erosi orain" "Aurkitu gehiago" "Deitu gaur bertan"...

Eskolei, haurtzaindegiei... ere eskainiko diegu gure burua, gure produktuarekin zer behar dugun argitzeko eta gure bezeroarekiko konfiantza indartzeko hitzaldiak eskainiz.

Beraz, bezeroekiko harreman positiboa sortzen saiatuko gara...

