

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezero potentzialak erakartzeko, eta zerbitzuaren kalitatea ezagutarazteko, gure enpresak hainbat estrategia erabiliko ditu. Lehenik eta behin, online publizitatea erabiliko dugu, sare sozialetan eta webgunean gure zerbitzuak eta bezeroen esperientziak sustatzeko. Instagram eta Facebook bezalako plataformetan, bezeroen familiarekin informazioa partekatuko dugu, zerbitzuaren abantailak eta emailtzak erakutsiz.



Bestetik, adinekoen komunitateari zuzenean iristeko, hitzaldiak eta ekintzak antolatuko ditugu zahar egoitzetan eta beste elkarteetan, dohainik. Ekintza horiek aukera paregabea emango digute gure zerbitzuak bertatik bertara aurkezteko eta bezero potentzialak zuzenean ezagutzeko. Horrez gain, ekintza horiek ahoz ahoko publizitatea sustatuko dute, bezeroek gure zerbitzua gomendatuz gero. Horrelako ekintzek konfiantza sortzen lagunduko dute eta bezeroen esperientziak partekatzea bultzatuko dute.



Aurreko ekintza horien bidez, gure zerbitzua ezagutarazi nahi dugu, baina baita bezeroek esperientzia positiboak izan ditzaten, zerbitzuaren kalitatea etengabe hobetzen saiatuko gara. Bezeroek harreman hurbila mantenduko dute gurekin, eta behar dituzten zerbitzuak jasoko dituzte. Horretarako, etengabe komunikatuko gara bezeroekin, telefono edo posta elektronikoz, haien esperientzia ondo jarraitzeko eta haien iritziak kontuan hartzeko.

Familiek eta zaintzaileek gure zerbitzuak ezagutzea garrantzitsua izango da, horregatik, posta bidezko informazio orriak eta zuzenean haiekin harremanetan egotea ere funtsezkoak izango dira. Ahoz ahoko publizitatearen bidez, gure zerbitzua ezagutarazi eta bezeroei kalitatezko zerbitzuak eskaintzen lagunduko dugu.