

BEZEROEN HARREMANA

Gure enpresak bezeroekin nolako harremana ezartzea nahi duen argi definitzea ezinbestekoa da. Horretarako, hainbat harreman mota erabiliko ditugu, gure bezeroen behar eta lehentasunetara egokituz, eta, aldi berean, gure produktuaren salmenta eta ezagutza sustatuz.



Bezero berriak lortzeko sare sozialetan ditugun kontuen bidez informazioa emango dugu gure produktuei buruz, komunitateak sortuz eta baterako sorkuntza bultzatuz. Gainera, telebista bidezko publizitate-kanpainak erabiliko ditugu, publiko zabalago batera iristeko.

Bezeroekin harreman pertsonal eta eskainia mantentzeko, hilabete bakoitzean eskaintza bereziak eskainiko ditugu; adibidez, egun jakin batean gure produktuaren prezioa jaitsiz. Horrek bezeroen leialtasuna indartzen lagunduko digu.

Salmenta kopurua handitzeko, zerbitzu automatizatuak eta sare sozialen komunitateak erabiliko ditugu, eta bezeroen iradokizunei arreta berezia eskainiko diegu, produktuarekin lotutako zerbitzu berriak sortzeko aukera gisa. Bezeroekiko harreman mota anitzen erabilerak gure diru-sarrerak modu jasangarrian handitzea ahalbidetuko du.