

## **BEZEROEKIKO HARREMANAK**

### **NOLA ERAKARRIKO DITUZUE BEZERO BERRIAK, ETA NOLA MANTENDU ETA HAZI ARAZIKO DITUZUE BEZERO BERRIAK HORIEK?**

Argi dago gure enpresak bezeroekin harreman estua eta konfidentziala lortu nahi duela. Azkenik gure zerbitzua beti izango delako berritsua eta klinikarentzat abantaila asko aportatu dezake orain eta etorkizunean. Horretarako gure kontaktua 24 ordukoa izango da instagram kontuan, **mezu automatikoak** izango ditugu hitz espezifiko batzuentzat eta arazo komunak konpontzeko. Hala ere, aukera hoberena aurrez aurreko kontaktua izango da, non gai garrantzitsuenak aztertuko ditugu.

Hori dela eta, denbora pasa ahala gure enpresan ditugun berrikuntzak bezeroei partekatuko dizkiegu gmail mezu baten bitartez haiek ezagutu ahal izateko. Beraz, interesa izanez gero gurekin hitz egin dezakete zerbitzu berri hori haien klinikei aplikatzeko.

Berezoak erakartzeko gure enpresaren ezaugarri nagusia eskainiko dugun **laguntza pertsonala** da (eskainiaren arabera kontrolatuta), hau da, guk joango gara klinikara lehen bisita egitera eta guk komunikatuko gara bezeroekin haien beharrak adierazteko. Berrikuntza guztiak ezagutzen ditugunean gure kontuz planifikatuko dugu dena eta kontaktuan jarriko gara behar diren funtsezko elkarteekin. Prozesu osoan zehar gure presentzia prest egongo da haiei bideratzeko eta gomendioak eman ahal izateko.

Gure enpresaren beste onuretako bat egiten ditugun berrikuntza guztien **mantenimendua eskainiko** dugula da. Hortz-prozeduretarako makina modernoagoa, energia berriztagarria lortzeko baliabideak...Arazoren bat badago ahalik eta azkarren konponbide bat bilatuko dugu funtsezko elkarteekin edo beste baliabideetatik bideratuta. Hau ezaugarri oso nabarmena da, izan ere klinikako jabeak ez dira ezertaz arduratu behar, gure enpresako kontaktuaren bidez arazoa komunikatu eta dena gure esku geratuko litzateke.

Kliniketan berrikuntzak eginda, **bezeroen iritziak argitaratuko** ditugu, gure lanaren erreferentzia izan dezaten. Honi esker beste bezero berrietara heltzea lortuko dugu, oso puntu garrantzitsua delako. Gure enpresan konfiantza jarri duten berezoak gure lana baliagarria izan den baloratuko dute eta honen abantailak eta desabantailak aipatu ahalko dituzte. Hau berezo berrientzat erabakigarria izan daiteke.

Bezeroak izanda, berriak lortzeko estrategia bat planteatu behar dugu. Horretarako aurretik azaldu ditugun baliabidez aparte, gurekin parte hartzen dituzten kliniketan identifikazio **gometxa** batzuk ipiniko ditugu. Gure izena eta eslogana aterako da. Horrela klinikara joaten den jendea fijatu ahal da eta kuriositatearekin interesa ipini zertan datzan ezagutzeko. Horrela bezero gehiago lortu dezakegu. Ez ahaztuz ahoz ahoko informazio transmisioa, azkenean klinikak haien artean ezagutzen dira.

