



BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Hurritzaren negozio-ereduak bi bezero mota dituela esan daiteke.



Amaierako bezeroak: gure produktua kontsumitzen dutenak dira, hau da, biodiesela erabiltzen duten gidariak.

Bestalde, bazkideak: gure produktua erosiko dutenak, ondoren merkaturatzeko eta irabaziak gurekin banatzeko, hau da, banatzaileak, Repsol adibidez.

Gure bezeroekiko harremanei dagokienez, azken bezeroak nahiko **baztertuak** izango dira; azken batean, ez gara gu izango gure produktua emango dieguna, eta, beraz, ez dugu nahikoa kontakturik izango haiekin.



Azken bezeroek ez bezala, bazkideek komunikazio estua izango dute gurekin, “Co-working” lan-sare bat eratuz, harreman telematiko (gmail, telefono-deiak...) zein presentzialen bidez (“meeting”-ak, konbentzioak...). Gure produktuaren salmentek nola funtzionatzen duten peridikoki kontatuko digute, eta, gainera, haietan egin daitezkeen hobekuntzak jakinaraziko dizkigute. Izan ere, gu ez bezala, banatzaileek zuzeneko harremana izango dute azken bezeroekin, eta haiei inkestak egingo dizkiete. Modu honetan, kontsumitzaileek gure produktuari buruz duten iritzia jakingo dugu.

