

BEZEROEKIKO HARREMANA

Bezeroekiko harremanak hobetzeko eta haien leialtasuna indartzeko, hainbat estrategia erabiliko ditugu. Sare sozialetan eduki erakargarriak sortu eta partekatzeak gure produktua ezagunago bihurtzen laguntzen du, eta bezeroekin interakzio zuzenagoa izateko aukera eskaintzen du. Gainera, inkestak edo galdetegiak bidaltzea tresna eraginkorra da bezeroen iritziak jasotzeko eta gure zerbitzuak hobetzeko.

Ezinbestekoa da bezeroen kritikak eta iradokizunak kontuan hartzea, horiek gure produktuak edo zerbitzuak hobetu ahal dituztelako. Gainera, bezeroen arteko elkarriketa eta esperientzien trukea sustatzeko, komunitate birtualak sortuko ditugu eta geure webgunean iruzkinak gehitzeko aukera izango dute. Hori gutxi balitz, posta elektronikoz eskaintzak eta berrietasunak bidaltzeak bezeroei arreta pertsonalizatu bat eskainiko die, eta gure salmentak handitzeko aukera ematen du.

Hori guztiaz gain, teknologiarekin harreman handia ez daukaten bezeroak izan ditzakegularen jabe gara, beharbada jende adindua. Horregatik hilero hitzaldi bat emango dugu gure produktuan interesa izan dezaketen bezeroak erakartzeko. Hitzaldiaren berri izan dezaten, kartelak jarriko ditugu eguna, ordua eta lekua zehaztuz.