

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Negozioan hasi bezain laster, bezeroen bila joango gara, eta gure zerbitzuak eskainiko dizkiegu. Lehenengoetan prezio berezi bat eskainiko dugu, enpresak gure zerbitzuak proba dezaten eta, behin aseta daudenean merkatuan zehar gure zerbitzuei buruz ondo hitz egitea espero dugu. Bezero batzuk izan ondoren, iragarkiak sortzen hasiko gara publizitatea egiteko eta gure aukerak zabaltzeko. Horrez gain, gure zerbitzuak behin baino gehiagotan eskatzen dituzten enpresei tarifa berezi bat eskainiko diegu (haien leialtasuna saritzeko). Izan ere, espero dugu gure aholkuak baliagarriak bazaizkie berriro ere gudan konfiatzea.