

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresaren helburua erabiltzaileei lan-orientaziorako tresna erabilgarri eta fidagarria eskaintzea denez, bezeroekiko harremana digitala, pertsonalizatua eta jarraitua izango da. Funtsezkotzat jotzen dugu bezeroekin harreman mota argi definitzea, erabiltzaileak ez erakartzeko bakarrik, baizik eta denboran zehar mantendu eta hazi ahal izateko.

Bezero berriak erakartzeko, aplikazioaren bidez eskaintzen dugun esperientzia pertsonalizatua izango da elementu nagusietako bat. Erabiltzaileek galdetegi bat beteko dute, eta horren arabera, aplikazioak bakoitzarentzat egokitutako lanpostu gomendioak eskainiko ditu. Horrek erabiltzaileari sentiarazten dio aplikazioa bere beharretara egokituta dagoela, eta horrek interesa eta konfiantza sortzen ditu hasieratik.

Bezeroak mantentzeko, autozerbitzua eta zerbitzu automatizatuak erabiliko ditugu batez ere. Aplikazioaren barruan laguntza-zerbitzu bat egongo da, FAQ edo ohiko galderen atala eta kontaktu-formulario baten bidez. Horrela, erabiltzaileek beren zalantzak modu errazean argitu ahal izango dituzte, aurrez aurreko arretarik behar izan gabe. Sistema honek erabiltzailearen autonomia sustatzen du eta, aldi berean, esperientzia eroso eskaintzen du.

Horrez gain, erabiltzaileek aplikazioarekin duten harremana indartzeko, premium erabiltzaileentzako aukera bereziak eskainiko dira. Erabiltzaile hauek eduki eskusiboak eta eguneraketa bereziak jasoko dituzte, balio erantsia eskainiz. Horrela, erabiltzaileak gure negozio-ereduan integratzen dira, adibidez, harpidetzen bidez, eta horrek bezeroen leialtasuna eta diru-sarrera jarraituak sortzen laguntzen du.

Bezeroekiko harremana etengabe hobetzeko asmoz, erabiltzaileen iritziak eta balorazioak kontuan hartuko ditugu. Haien iradokizunek aplikazioa hobetzeko ideiak emango dizkigute, eta horrek baterako sorkuntza sustatzen du, hau da, bezeroek ere aplikazioaren garapenean parte hartzea. Horri esker, erabiltzaileek enpresarekiko lotura handiagoa sentituko dute.

Laburbilduz, gure bezeroekiko harremanak zerbitzu automatizatuak, laguntza digitala eta pertsonalizazioa uztartzen ditu. Harreman-eredu horri esker, bezero berriak erakarriko ditugu, lehendik dauden erabiltzaileak mantenduko ditugu eta aplikazioaren erabilera eta balioa etengabe handitzea lortuko dugu.