

2.6. Bezeroekiko harremanak.

Gure proiektuan ezinbestekoa da argi eta garbi definitzea zein harreman mota sortu nahi dugun gure enpresa eta bezeroen artean, hau da, nola konektatuko dugun ikastetxeekin, irakasleekin eta familiekin. Harreman hori **pertsonala** izan daiteke, bezero bakoitzarekin aurrez-aurre elkarriketak eginez eta laguntza zuzena emanez. Baina, aldi berean, **automatizatu**a ere izan daiteke, web-aplikazioen, datu-plataformen edo erantzungailu automatikoen bitartez, informazioa modu eraginkorrean eta etengabe eskaintzeko.

Harreman mota ezberdinak sor daitezke aldi berean, gure enpresak merkatu-segmentu guztietarako zerbitzu egokia eskaintzeko. Laguntza pertsonala eskaintzen da irakasleei eta ikastetxeei armairuaren erabilera eta mantentze-lanak azaltzeko, eta **laguntza pertsonal eskainia**, behar bereziak dituzten bezeroentzako arreta berezia bermatzeko.

Autozerbitzua eta zerbitzu automatizatuak, aldiz, bezeroek datuak modu autonomoan ikusi eta jarraipena egin ahal izateko eskaintzen dira. Horrez gain, komunitateak sortzea garrantzitsua da, irakasle eta familiekin esperientziak eta aholkuak elkartrukatu ditzaten. Azkenik, **baterako sorkuntza** bultzatzen dugu, hau da, bezeroek eta gure taldeak elkarrekin hobekuntza eta berrikuntza proposamenak garatu ditzaten, sistemak erabiltzeko eta ikastetxeetako ur-kontsumoa sustatzeko.

Laburbilduz, gure enpresak bezeroekin izango dituen harremanak pertsonalak zein automatizatuak izan daitezke aldi berean, eta mota ezberdinetako elkarreragin horien bidez gure balio-proposamena modu eraginkorrean eskaintzea bilatzen da, haurrek ur gehiago edatea eta osasun ohitura osasuntsuak garatzea laguntzeko.

ITURRIAK →

STARTInnova. (s. f.). <https://www.startinnova.com/>

TuLibrodeFP, SLU. (s. f.). IPE II 2025.

<https://libreria.tulibrodefp.es/inicio/287-ipe-ii-2025.html>