



6. BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Badakigu enpresa bat zerotik haztea eta bezeroak lortzea ez dela erraza, horregatik gure enpresak marketing plan bat sortu du. Sare sozialak izango ditugu, gure zerbitzuak jakinarazteko eta bezeroekin kontaktuan jartzeko. Ere ulertzen dugu herri edo zonalde hauetan adineko asko daudela eta teknologia baliabideak ez daukatela; horregatik kartelak jarriko ditugu herrietan eta telefono finkoetara deituko dugu. Ere, ayuntamenduekin kontaktuan jarriko gara haien bidez biztanleak hitzordua hartu ahal izateko. Azkenik, web-horrialde bat daukagu gure zerbitzuak eta produktuak ikusi ahal izateko, gurekin kontaktuan jartzeko eta gure proiektua ezagutzeko.

Bestalde, gure enpresaren helburu bat bezeroarekiko harreman atsegina eta familiarra izatea da. Horretarako, gure bezero guztiak pazientzia eta empatia guztiz tratatzen ditugu eta animaliaz kezkatuz aparte haien jabeaz ere, tratu hurbila izanik. Ere fidelitate kupoiak eskainiko ditugu gure enpresan konfiatzeko pizgarria sortzeko. Ere zure egoerara egokituko gara zuretzako esperientzia pertsonalizatua eskainiz.

Ezin gara ahaztu, bezeroen iritzi oso garrantzitsua da ere. Gure bezeroei eskatuko diegu balorazio bat egiteko gure zerbitzuei buruz. Horrela, jakingo dugu zertan hobetu behar dugun eta zertan ez behar dugun hobekuntza. Honen bidez, asko hobetu ahal izango dugu eta bezero gehiago erakarriko ditugu, bezeroen balorazioa gero eta hobeagoa izango delako.

Bukatzeko, eraginkortasuna eta puntualitatea gakoak dira. Bezeroek gure zerbitzua behar dute, eta zerbitzuaren kalitatea eta denbora eragin asko du bezeroek gugaz daukaten pertzepzioan.