

6. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Bezeroekiko harreman sendoa izatea proiektuaren arrakastaren giltzetako bat da. Horretarako, bezeroarentzako arreta-zerbitzu eraginkorra eskainiko da, posta elektronikoaren, webguneko inprimakien edo sare sozialen bidez. Bezeroen zalantzak eta arazoak ahalik eta azkarren konpontzea izango da helburua, konfiantza eta gogobetetasuna sortuz.

Gainera, bezeroen iritziak eta balorazioak kontuan hartuko dira produktuaren etengabeko hobekuntzarako. Leialtasuna sustatzeko, deskontu bereziak, promozioak edo abantaila eksklusiboak eskainiko zaizkie bezero ohikoei. Horrela, bezeroak ez dira soilik erosle izango, baizik eta markaren parte aktibo bihurtuko dira.