

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Dakigunez, oso inportantea da bezeroekin harreman oso ona izatea produktua hobeto saltzeko eta gainera, horrela, gehiago publizitzeko. Horretarako, beste zerbitzu batzuk eskainiko ditugu eta zerbitzu hauek hurrengoak dira:

LAGUNTZA PERTSONALA:

Laguntza pertsonala izango litzateke bezero batek WhatsApp-en idazten duenean, deitzen duenean edo mezu elektroniko bat bidaltzen duenean, tupper-a erabiltzen ez dakiela, arazoren bat duelako . Enpresako langile batek tupperrak nola funtzionatzen duen azaltzen du pausoz pauso eta irtenbide bat ematen dizu.

LAGUNTZA PERTSONAL ESKAINIA:

Enpresak mezu elektronikoak edo mezu automatikoak bidal ditzake erosketa egin ondoren, tupperwarea erabiltzeko laguntza eskaintzeko. Bezeroak berokuntza eta hozte funtzioak ondo ulertzen dituela berresteko ere egin dezakezu jarraipena. Zerbitzu honek bezeroak asetzeko interesa erakusten du eta erabilera akats posibleak murrizten ditu.

AUTOZERBITZUA:

Enpresak erabiltzailearen eskuliburu inprimatuak eta digitalak, bideo-tutorialak, gida azkarrak ditu . Horrela, erabiltzaileak produktua erabiltzen ikas dezake, oinarrizko mantentze-lanak egiten eta ohiko arazoak modu independentean konpontzen.

ZERBITZU AUTOMAZITATUAK:

Tupperware-a botoi bat izango du erantsita eta tenperatura automatikoki doitzen duen elikagai motaren arabera, regulatu ahalko daiteke bezeroaren gustura.

KOMUNITATEAK:

Enpresak komunitateak sor ditzake sare sozialetan edo plataforma digitaletan, non erabiltzaileek errezetak, janaria garraiatzeko aholkuak, erabiltzaileen esperientziak eta hobetzeko gauzak partekatzen dituzten. Komunitate hauek markarekiko harremana sendotzen dute.

BATERAKO SORKUNTZA:

Tupperware adimendunaren kasuan, konpainiak bezeroak parte har ditzake inkesten bidez, ezaugarri, diseinu, tamaina edo hobekuntza teknologiko berriak ebaluatzeko. Osagarrietarako ideiak edo produktuaren bertsio berriak ere jaso ditzakezu. Ikuspegi honek merkatuan gora egitea egingo du.