

6. BEZEROEKIKO HARREMANAK:

Gure enpresarentzat funtsezkoa da bezeroekin harreman zuzena, hurbila eta eraginkorra izatea. Horregatik, gure helburua arreta azkarra, pertsonalizatua eta kalitatezkoa eskaintzea da, betiere bezero bakoitzaren behar eta itxaropenetara egokitutako zerbitzu baten bidez.

Horretarako, komunikazio-kanal eraginkorrak erabiliko ditugu, hala nola telefonoa, posta elektronikoa eta sare sozialak, bezeroei uneoro arreta eskuragarri eta hurbila bermatzeko. Harreman zuzen eta gardenei esker, konfiantza eta segurtasuna sortuko ditugu gure bezeroengan.

Enpresa erakargarriagoa izan dadin, deskontuak eta fidelizazio-programak eskainiko ditugu, bezero leialak saritzeko eta bezero berriak erakartzeko helburuarekin. Era berean, sare sozialetan zozketak eta sustapen-kanpainak egingo ditugu, gure komunitatea handitzeko eta marka ezagutarazteko.



Bestalde, bezeroekin ez ezik, beste enpresa eta bitartekariekin ere lankidetzak-akordioak bilatuko ditugu, gure ikusgarritasuna areagotzeko eta merkatuan posizio sendoagoa lortzeko.

Salmenta edo erosketa egin ondoren, bezeroaren esperientzia aztertuko dugu, gogobetetasun-inkesten bidez jasotako iritziei esker gure zerbitzuak etengabe hobetzeko informazio baliotsua eskuratuz.

Kontuan hartzen dugu gero eta bezero gehiagok Amazon edo Zalando bezalako plataformak erabiltzen dituztela beren iritziak partekatzeko. Iritzi horiek modu erraz eta publikoan emateko aukera eskaintzen dute, eta gure enpresa goraipatzeko zein hobetu beharreko alderdiak agerian uzteko balio dute.

Azkenik, gure plataforman iritziak eta esperientziak partekatzeko gune bat sortuko dugu, erabiltzaileen arteko konfiantza sendotzeko eta gardentasunean oinarritutako harreman iraunkorrak eraikitzeko.