

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure enpresaren helburua bezeroekin harreman ona izatea da, horretarako gure zerbitzuak ondo ezagutarazteaz gain, bezeroen iritzia eta haien nahiak kontuan hartzen saiatuko gara. Hau da, bezeroekiko harremana pertsonala izango da. Hala ere, bezeroaren nahia mugikorraren bidez laguntza jasotzea bada, langile bat izango da une oro laguntza hori emateko prest telefonoaren beste aldetik, laguntza automatizaturik eman gabe.



Izan ere, bezeroekin aurrez-aurreko harremana izatea garrantzitsua iruditzen zaigu, horien zalantzak eta arazoak errazago jaso, ulertu eta errazago ebazteko. Horregatik, Gure enpresaren produktuen batek arazo bat izanez gero, bezeroek guregana jotzeko beldurrik ez izatea da gure nahia eta gure arteko harremana ona bada hori lortzea erraza izango dela deritzogu.

Bezeroen iritzia kontuan hartuko dugula ikusita, haien aipamenak, kexak edota iritziak jasotzeko produktua bidaltzearekin batera txartel bat bidaliko zaie bezeroei, non gure telefono zenbakia eta gure instagram kontua agertuko diren, edoizen arazo edo iritzi dela eta guri jakinarazi ahal izateko.

Produktuaren erabilera sustatzeko ez genuke ekintza berezirik egin beharko, izan ere, pertsona orok izango duen behar bat delako. Horrez gain, betaurrekoak behar dituen pertsona batek nahita ezean erabili beharko ditu ondo eta garbi ikusi nahi badu. Horregatik, gure betaurrekoak bikainak dira gure bezeroen ikusmena fintzeko.

Gure enpresak, multiopticas konpainiarekin bat egingo du, hots, saltzerako orduan eurek parte hartuko dutenez, denda fisikoan egongo dira gure betaurrekoak salgai. Bezeroei dagokienez, instagram aplikazioan kontu bat irikitzeaz gain, multiopticas dendetan dagoen pantailetan ipiniko dugu gure produktua, merkatuan zurrumurru hori zabaltzea lortzeko. Gainera, gure produktua deigarria dela esan dezakegu betaurrekodun pertsonentzat gehien bat, beraz publizitatea egiteko bi bide horien bidez salmentak handitzea lor dezakegula eta gure produktuaren berri izango dira bertako erosleak.