

6. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Aipatu dugun bezala, gure enpresak bezeroengana iritsi nahi du ekitaldien edo azoken bidez, gure burua ezagutarazteko bai publiko orokorrari bai kontsumitzaile espezializatuei.

Hasieran geure burua aurkezteko antolatuko dugu azoka bat. Publiko globalari zuzentzeko ekitaldia, azoka, BECen emango da 2027ko otsailaren 23tik 25era. **BEC Smart Manufacturing**-i eskainitako herrialdeko bilgune handiena bihurtuko da. Mundu osoko bisitari oso espezializatuak eta erakusketari-enpresak elkartuko diren negozio-foro global bat. Hurrengo linkan azokari buruzko informazioa dago:

<https://plusindustry.bilbaoexhibitioncentre.com/>

Baita gure instagram kontua eta web orrian, informazioa eskuragarri egongo da pertsona oro gure proiektuari buruz informatu ahal izateko.

Gure web orrialdean aurkezpen argia eta erakargarria dago; gure proposamena modu grafikoa azaltzen da, horrela bezeroek arazorik gabe ulertu ahal izango dute, eta interesa sortuko da.

Gure instagram kontuan beti aktiboak gaude, hots, ez dugu arazorik edozein momentuan bezeroen beharrak eta zalantzak jasotzen, mezu pribatuen bidez, berezoengan konfiantza sortzeko. Kontu honetan publizitatea egingo dugu; storyak igoko ditugu gure etxe ekologikoen diseinua, muntaia eta proben prozesua erakutsten. Inkesta interaktiboak publikatuko ditugu, horrela gure bezeroak edo bezero potentzialen usteak kontuan izango ditugu. Aukeraketa sinple baten bidez, lehentasunei buruzko datuak bilduko ditugu eta horren arabera gure produktua eraldatuko dugu.

Bezeroek gure negozio ereduarekin bat egiteko, hainbat estrategia pentsatuta ditugu. Alde batetik, kontratatutako bezeroak aldi berean hainbat etxe eskatu badizkigu, villa bezala aintzakotzat hartuko da. Ondorioz, deskontuak egongo dira villaren tamainaren arabera eta hori gure enpresak hausnartuko du, kostuak kontuan hartuz. Are gehiago, metro karratuak kontuan hartuz, zenbat eta metro karratu gehiago behar (hau da, villa handiagoa, etxe gehiagorekin), deskontuak handiagoak izango dira.

Gure enpresak oso garrantzitsutzat jotzen du gure bezeroen konfiantza eta haien leialtasuna. Horregatik, entitate batek, gurekin behin baino gehiagotan harremanetan jarri bada, eta gure produktuak hainbat aldiz erabili baditu larrialdi egoeretan, deskontu berezi bat eskainiko diogu, bere konfiantza eta leialtasuna eskertzeko. Guretzat oso garrantzitsua da bezeroek beti gu aukeratzea, horrek erakusten duelako gure lanaren kalitatea, gure produktuen erabilgarritasuna eta gure zerbitzuaren fidagarritasuna. Gainera, harreman hau ez da soilik negozio bat; guretzat elkarlana eta konfiantza eraikitzen duen prozesua da, eta horrela, etorkizunean elkarrekin lanean jarraitu ahal izango dugu.

Deskontu hau ez da bakarrik eskaintza bat, baizik eta gure eskerrak adierazteko modu bat. Horrek, gure konpromisoa bezeroekin erakusten du, eta gure helburua ez dela soilik produktuak saltzea, baizik eta benetan laguntzea; gure produktuak eta zerbitzuak erabiltzen jarraitzen dutela ziurtatzea, egoera zailetan errazten laguntzeko.

