

BEZEROEIKO HARREMANAK

Nola erakarriko dituzue bezero berriak, eta nola mantendu eta hazi araziko dituzue bezero horiek?

Gure proiektuari dagokionez, klinikak eta laborategi handiak eta txikiak behar ditugu bezero moduan.

Bezero berriak lortzeko, publizitate bidez edo sare sozialen bidez erakarriko dugu bezeroen atentzioa. Adibidez, publizitate kanpainak egiten beste laborategi batzuekin, bidioak, kartelak, hitzaldiak,... Hauek sare sozialetan, kaleko publizitate puntuetan edo aldizkarietan atera ahalko dira.

Beste modu bat izango da, konbentzioetan eta merkatuetan gure postua jartzea publizitatearekin eta beste laborategiengana joatean beraiekin hitz egiteko zuzenean.

Gure zerbitzua, deskontuak eta kupoiak eskainiko dizkio klinikei hurrengo erreparazioei, bakarrik klinika horretako lehenengo konponketa bada edo kostu handiko kontua izan bada, baina normalean, beste laborategi batzuekin konparatuta, pixka bat garestiagoa izango da, ordaintzen den zerbitzua, azkartasunez egindako eta beranduako bidalitakoak izango direlako, hau da, gehiago ordainduko du klinikak laborategira, langile horrek egiten duen lanaren azkartasunagatik eta lehentasunagatik.