

BEZEROAREKIKO HARREMANAK

Bezeroarekiko harremanek Full Scanner enpresak hortz-klinikekin nola elkarreragiten duen definitzen dute, eta esperientzia positiboa bermatzen dute produktua erosi aurretik, bitartean eta ondoren. Horretarako, enpresak harreman **eredu hibridoa** ezartzen du, arreta presentziala eta zerbitzu digitalak uztartuz, bezeroen behar tekniko eta profesionaletara egokituta.

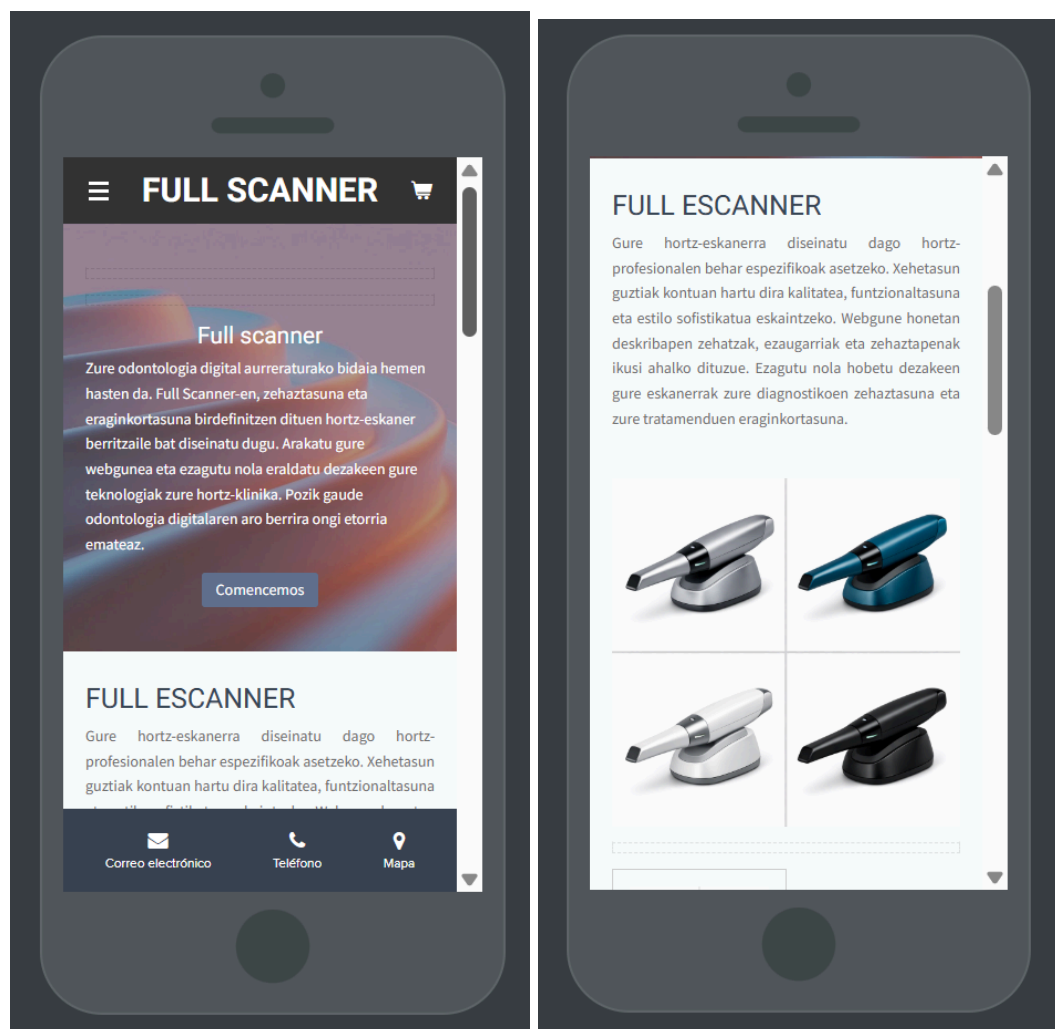
Lehenik eta behin, gure enpresak **harreman profesional, hurbil eta pertsonalizatua** eskaintzen du bezero bakoitzarekin. Odontologo bakoitzak bere behar espezifikoetara egokitutako tratua jasotzen du, klinikaren tamaina, paziente kopurua eta egiten diren tratamendu motak kontuan hartuta. Laguntza pertsonala aurrez aurre eskaintzen da batez ere salmenta-prozesuan, eskaneatzaileen instalazioan eta hasierako prestakuntzan, konfiantza sortuz eta scanner-aren erabilera egokia eta eraginkorra bermatuz klinikan.

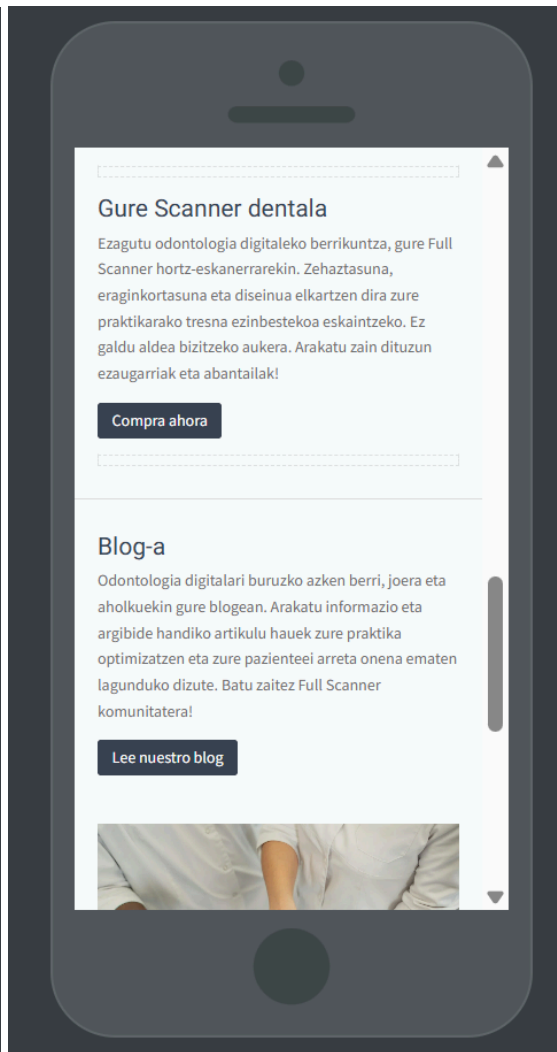
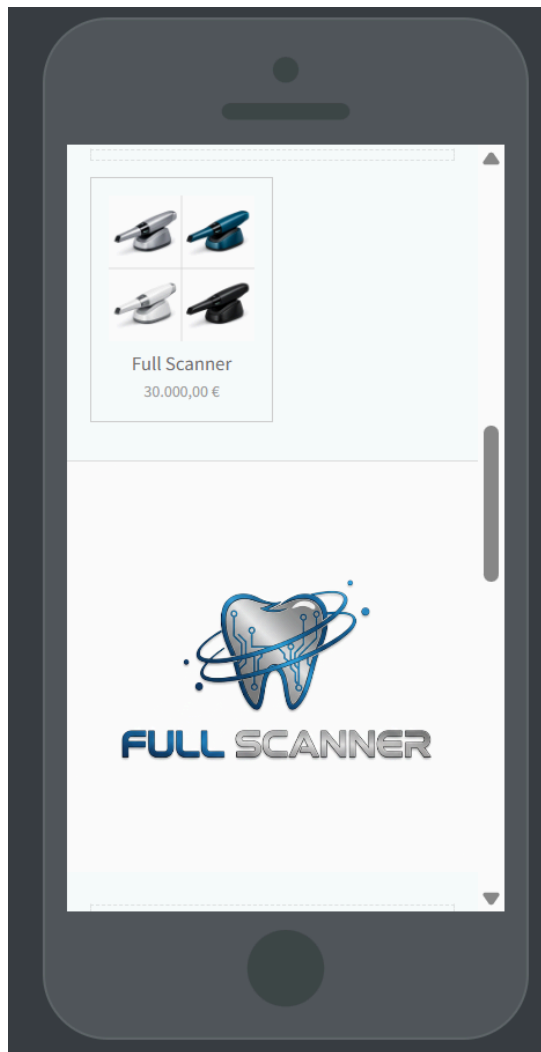
Bestalde, bezeroarentzako arreta eta **euskarri teknikoa** funtsezkoak dira. Enpresak hainbat komunikazio-bide eskaintzen ditu, hala nola telefonoa, posta elektronikoa, online txata, WhatsApp eta web plataforma digitala. Plataforma horren bidez, bezeroek autozerbitzua erabil dezakete, eta erabilera-gidak, [bideo-tutorialak](#), software-eguneraketak, intzidentzien kudeaketa eta oinarritzko laguntza teknikoa eskura dituzte, baita jarraipen-sistemak eta erantzun automatizatuak ere.

Gainera, Full Scanner-a eskuratzean, klinikek **hasierako prestakuntza osoa** jasotzen dute. Prestakuntza horretan gailuaren erabilera zuzena, softwarearen funtzionamendua eta lortutako datuen interpretazioa azaltzen dira, erabiltzailearen autonomia eta segurtasuna indartzeko.

Saldu osteko zerbitzuari dagokionez, enpresak scanner-aren **mantentze prebentiboa eta zuzentzailea** eskaintzen du, epe luzera ekipoaren funtzionamendu egokia bermatzeko. Horrez gain, epe luzerako harremanak sustatzeko, fidelizazio-estrategiak garatzen dira, hala nola harpidetza-planak, lehentasunezko euskarri teknikoa, eguneratze automatikoak eta ekipoaren aldizkako berrikuspenak.

Azkenik, urtero **hitzaldiak eta topaketak** antolatzen dira, non odontologia-arloko profesionalek esperientziak partekatu, zalantzak argitu eta sektoreko berrikuntzen berri izan dezaketen. Saio horietan eta kliniketatik jasotako ekarpenetan oinarrituta, produktuaren hobekuntzak, funtzionalitate berrien garapena eta zerbitzuen optimizazioa bultzatzen dira. Harreman eredu honek bezeroaren gogobetetzea, leialtasuna eta epe luzerako balioa indartzea du helburu.







"El escáner dental de Full Scanner ha transformado mi práctica. La precisión y la facilidad de uso son incomparables. ¡Lo recomiendo a todos los odontólogos!"

Dra. Ana Pérez

© 2026 Full Scanner

Con la tecnología de [Webador](#)



Correo electrónico



Teléfono



Mapa