

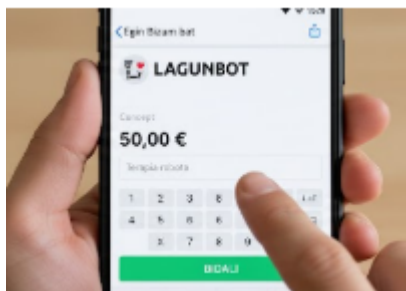
Bezeroekin Harremana

Bezeroekin harremana gure proiektuan funtsezkoa da, konfiantza eta komunitatea sortzera bideratua. Erosketa-ziklo osoan zehar bezeroek segurtasuna eta ziurtasuna senti dezaten bermatu behar dugu, eta horretarako estrategia argi bat diseinatu dugu.

Erosketa aurretik, bezeroei aholkularitza pertsonalizatua eskainiko diegu, robotaren erabilera terapeutikoari eta funtzionaltasunari buruzko zalantza guztiak argitzeko. Helburua da bezeroak lasaiago sentitzea eta erabaki informatu bat hartzea. Horretarako, adituen bidezko aholkularitza tekniko zein terapeutikoa eskainiko dugu, eta zuzeneko demoak egingo ditugu, bezeroek produktua beraien begiekin ikusi eta probatzeko aukera izan dezaten. Horrela, konfiantza sortzen da eta mesfidantza gainditzen laguntzen da.



Erosketa prozesuan, transakzio sinplea eta irisgarria bermatuko dugu. Ordainketa-aukerak argi eta eroso eskainiko ditugu, bezeroek errazago erabaki dezaten. Hasieran Bizum erabiliko dugu gazte eta familia askorentzat eroso delako, PayPal nazioarteko erosle edo erakundeetarako, eta transferentzia bankarioa erakunde publiko edo ikastetxeekin lan egiteko. Finantzaketa-aukerak ere aztertuko ditugu, inbertsioa errazteko eta bezeroek erosketa egiteko oztopo ekonomikoak murrizteko. Hasieran ez da beharrezkoa plataforma konplexuak (Stripe edo TPV), baina etorkizunean azter daitezke eskalatze fasean.



Erosketa ondoren, bezeroek ez direla bakarrik sentitu behar bermatuko dugu. Horretarako, laguntza tekniko espezializatua eskainiko dugu, diseinu berrien eguneraketak eta komunitate digital aktibo bat sortuz. Komunitate horretan erabiltzaileek esperientziak partekatu, elkarlaguntza aurkitu eta ideiak trukatu ahal izango dituzte. Gainera, erosketa ondoren galdetegi labur bat proposatuko dugu (Google Forms bidez), bezeroen iritziak jasotzeko eta produktua etengabe hobetzeko. Horrela, bezeroek benetan komunitate baten parte direla sentituko dute, eta fidelizazioa sustatuko da

[LAGUNBOT Feedback galdetegia](#)