

Bezeroekiko harremanak

Gure enpresak bezeroekiko harremanak atzematen eta mantentzen ditu, zuzeneko kontaktua eta komunikazio digital estrategikoa konbinatzen dituen ikuspegi hibrido baten bidez, batez ere odontologia estetikoaren nitxora bideratuta.

1. Bezeroak erakartzea

a) Aurrez aurreko bilketa

Enpresak aurrez aurreko hurbilketak egiten ditu kolaboratzaile eta bezero izan daitezkeenekin, eta, horri esker, hasiera-hasieratik sor daiteke konfiantza.

Metodo hori bereziki garrantzitsua da arlo sanitarioan eta estetikoan, profesionaltasuna eta fidagarritasuna faktore erabakigarriak baitira.

b) Zuzeneko kontaktu bidez hartzea

Enpresak, halaber, sektoreko enpresa garrantzitsuak identifikatzen ditu — batez ere hortz-klinikak eta ahozko estetikan espezializatutako zentroak —, eta zuzeneko komunikazioa ezartzen du zerbitzuak aurkezteko, interesa sortzeko eta lankidetzabideak irekitzeko.

c) Teknologia digitalen bidezko atzipena

Tresna digitalak erabiltzen ditugu irismena handitzeko eta bezero potentzialak erakartzeko:

Posta elektronikoko profesionala, proposamenak aurkezteko eta kontsultei erantzuteko. Sare sozialetan, lana erakusten da, kontaktuak sortzen dira eta odontologia estetikoaren nitxoa osatzen duten enpresak erakartzen dira.

Berehalako mezularitza (WhatsApp Business, Instagram Direct) arreta azkar eta pertsonalizaturako.

2. Bezeroekiko harreman-mota

Bezeroekin dugun harremana honako hau da:

a) Langileak eta zainduak

Lehen elkarreraginetik gertuko tratu profesionala eskaintzen dugu. Bezero bakoitzak banakako arreta jasotzen du, bere behar estetiko eta teknikoetara egokituta.

b) Laguntza pertsonalizatua

Bezeroari prozesu osoan laguntzen dion euskarri-sistema dedikatu bat dugu: materialen eta aukeren azalpena, diseinuei buruzko aholkularitza, jarraipena produkzioan zehar, saldu osteko arreta.

c) Sektoreko enpresekiko harreman estrategikoak

Enpresak akordioak eta bilerak ezartzen ditu odontologiaren arloko enpresaburu garrantzitsuekin, lankidetza egonkorak eta onuragarriak sortzeko helburuarekin: hortz-klinikak, lotutako laborategiak, hortz-estetikako espezialistak, sektoreari lotutako prestakuntza- edo banaketa-zentroak.

Akordio horiek konfiantza sustatzeaz gain, sare komertziala zabaltzea eta bezeroen etengabeko fluxua bermatzea ahalbidetzen dute.