

Bezereokiko harremanak

Bezereokiko harremana oso garrantzitsua da mantentzea, haiei zuzentzeko eta ahalik eta bezere gehien erakartzeko. Gure enpresan nagusiki presentziala eta aurrez aurreko harremana izango dugu. Baina, korreetik mezuak bidaltzeko aukera izango dute. Bezereok edo guk eskainitako zerbitzuen inguruan zalantzak dituzten pertsonak ere, gurekin sare sozialen bidez ere harremanetan ipintzeko aukera izango dute.

Behin bezere bat gure enpresan apuntatzen denean (lehenengo froga egin ondoren) hitzorduak, telefono edo online bidez eskatu ahal izango dituzte. . Gauzak horrela, bezereekin mantendu nahi ditugun harremanak, denboran irautea nahi dugu eta hori da gure helburua, era berean, bezere gehien erakarriz.

Bezere berriak erakartzeko, ondorengo jarduerak egingo ditugu:

Lehenengo saioa edo klasea, dohanikoa izango da , Baita ere opari txartelak erosteko aukera izango dute. Gainera, Matrikula egiterakoan, lehenengo 2 hilabeteetan %20 deskontua egingo da. Gure enpresa duen beste abantail bat da beste elkartekin/enpresekin kontaktuan jarritzen dela hitzaldiak egiteko eta horrela, pertsona gehiagora heltzeko. Gainera gure bezereei animatzen diegu gure web gunean bere iritziak ematea.

Bezereok mantentzeko, honako jarduerak burutuko ditugu:

Lehenik eta behin, arreta indibidualizatua ematea (sortzen diren arazoei konponbidea eman, jendea errespetuz tratatu, daukate galderei erantzun egokiak eman, arreta egokia ematen dela ziurtatu eta kualifikatutako profesionalak kontratatu). Bigarrenez ere opari txartelak erosteko aukera emango da. Gainera, data berezietan deskontuak egingo dira (gabonetan, black friday). Eta bukatzeko, inkestak egingo dira nohizean behin, bezereok nabaritzen badute zerbait hobetzeko dagoela, hori aldatzeko aukera izateko.

