

SATIŞ VE PAZARLAMA POLİTİKASI

1. Satış koşulları, kısa ve uzun vadeli şirket hedeflerinin optimizasyonunu sağlayacak şekilde maksimum getirinin sağlanması ilkesine dayandırılır.
2. Kazanılmış pazar paylarının korunmasına, Aromsa'nın kapasitesiyle uyumlu pazar paylarının elde edilmesine ve büyüyen pazarlarda rakiplere göre daha büyük pazar payı kazanımına yönelik stratejiler geliştirilir.
3. Satış sözleşmelerinin anlaşma koşullarına tam bir uygunluk içinde hayata geçirilmesi sağlanır.
4. Pazardaki arz, talep değişimleri ve müşterilerdeki gelişmeler güncel olarak izlenir.
5. Aroma verici pazarındaki regülasyonlar (standartlar, yasal düzenlemeler, vb.) izlenir ve müşterilere bu konuda destek verilir.
6. Başta satış süreçleri olmak üzere müşteri ile temas eden tüm süreçlerin ve çalışanların, olumlu bir müşteri deneyimi yaratacak şekilde davranmaları sağlanır.
7. Müşterilerin talepleri doğrultusunda, satış öncesi ve sonrası teknik destek verilir.
8. *Farklı iletişim kanallarından (web sitesi, sosyal medya hesapları, etkinlikler vb.) sürdürülen pazarlama ve iletişim faaliyetlerinde, müşterilere değer katmak, onları ürün ve hizmetlerimizle ilgili bilgilendirmek ana amaç olarak benimsenir.*
9. *Tüm pazarlama ve iletişim faaliyetleri, müşterilerin iletişim ve temas gereksinimleri göz önünde bulundurularak, açık, şeffaf, hesap verilebilir, güvene ve iş ahlakına dayalı olarak yapılır ve sürdürülür.*