

KANALAK

Kanalen abantailak eta desabantailak

Kanalen konbinazio egokia aukeratzea oso garrantzitsua da bezeroentzat merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko.

Kanal motak:

- 1.-Bezeroengana iristea **kanal propioen** bidez.
- 2.-**Elkartutako kanalak** erabiliz.
- 3.- Aurrekoen **nahasketa** bat eginez.

Kanal zuzenak:

Bitartekaririk ez dagoenean. Adibidez, saltzaile talde batek egindako salmenta-maila edo Internet bidez saltzeko on line denda.

Zeharkako kanalak:

Dendak dira propioak edo elkartuak eta denda horiek hornitzen dituzten handizkariak.

Elkartutako kanalek:

Elkartutako kanalek edo zeharkakoek aukera desberdinak dituzte, haien irabazi-marjina txikiagoak eskaintzen dituzten arren. Marjina eskasagoa eskaintzen badute ere, bezeroen kopurua askoz handiagoa izaten da. Bestalde, elkartutako kanalen indar kometzialari etekina ateratzen diote.

Kanal propioek:

Kanal zuzenez etekin-marjina handiagoa ematen badigute ere, horiek ezartzea eta kudeatzea zailagoa eta garestiagoa da.

Gure produktua merkaturatzeko kanal propioen erabilpena iruditu zaigu egokiena, momentu honetan behintzat. Hots, hasi berriak garenez, eta ezagunak ez garenez merkatuan, zama hau gure gain hartuko dugu enpresaren gastuak gutxitu eta lehiakortasuna handituz. Enpresa handitzean eta merkatu kuota garaiago bat lortzean, jarduera hau veste empresa batzuen esku utzi ahal izatea espero dugu, gure jarduera osoa ekoizpena fasera zuzenduz. Hala ere, enpresaren eboluzioaren arabera erabakiko dugu kanal propioak izaten jarraitu edo ez.