

**Kanalak:** Gure kanala propioa izango litzateke, gure produktua saltzeko eta egon ahal diren arazoak konpondu ahal izateko aukera egokiena denda propio bat delako. Modu berean, on-line dendak ere erabiliko ziren kanal bat bezala.

Era desberdinenetan banatuko dira gure produktuak. Lehenengoa, garraioen bitartez. Hau da, bezero bat gure on-line dendatik txip pakete bat eskatzen badu eta gure dendara joan ez nahi badu, garraioaren aukera egongo litzateke. Beraz, aukeratutako txip hori bere etxera eramango genioke. Prezioa berdina izango litzateke eta gure bezeroari txipak emango genizkioke era azkar batean. Beraz, laburbilduz, internet bide eraginkor bat izango zen. Produktua eskatu eta gero, kamioi baten bitartez eramango genioke gure bezeroari. Modu honen bidez, hurrengo bost puntuak edukiko ditugu kontuan. Pertzepzioa, non bezeroek gure existentziaz jabetuko diren. Hau da, pertsona batek gure txipak ez badu inoiz erosi eta lehen aldiz gure on-line dendan sartzen bada bezero hori jabetuko da txip denda bat dagoela eta beraz interneten bidez konturatuko da existitzen garela. Fase hau oso garrantzitsua izango da, izan ere bezero berri bat izango dugulako. Beraz, diru gehiago lortzeko aukera eukiko dugu. Beste aldetik, ebaluazioaren fasea egongo litzateke. Fase honetan, bezeroek gure balorezko proposamente “epaitu” ahalko dute. Guretzat oso eraginkorra izango zen, izan ere, puntu honi esker jakingo genuke ea bezeroari gustatuko zitzaion gure produktua edo ez. Ebaluaketa honi esker gure akatsak konponduko edo zuzenduko genituen. Lehenengo bide honen hirugarren fasea erosketara izango litzateke. Eskaintzen dugun produktua saldu beharko diogu gure bezeroei. Eta fase honi esker banaketa egin ahalko genuke. Aurretik azaldu dugunez garraio batekin egingo zen banaketa hori, alegia, kamioi batekin. Lau etapa hauek igaro eta gero, salmenta-ondorengoa deituriko fasea martxan jarriko genuke. Azken puntu honetan gure bezeroek gurekin kontaktuan jartzeko probabilitatea eskeiniko genieke. Hau da, gure txipak era egokian funtzionatuko ez bazuten, bezeroek gurekin kontaktuan jartzeko aukera izango zuten. Akatsak eta beste era batzuetako huts batzuk gurekin partekatzeko, eta guk arazo hori konpontzeko pensatuta egongo zen azkenengo fase hori. Beste aldetik, gure dendetara joateko aukera egongo zen. Beste era batean, bost puntu horiek modu berdintsu batean beteko ziren, prezioa berdina izango zen eta txip paketeak ere.



