

## *Gernuarekin erreakzionatzen duen pixoihala.*

*Goizane Sáenz de la Fuente, Irati Castro, Marta Codesido, Garazi Sainz eta Jon Xabier Basogain.*

### BANAKETA KANALAK.

Gure pixoihalak jendeari heldu behar zaizkio eta horretarako bi bide aurreikusi dugu: denda fisikoa eta on-line denda.

Hasteko, gure produktua Espainiako dendetara eraman nahi dugu. Supermerkatuetara, umeentzako dendetara eta nagusientzako produktu bereziak saltzen dituzten dendetara gure produktua eraman nahi dugu. Horretarako supermerkatuera bidaltzen duten hornitzaileekin jarri behar dugu harremanetan. Pentsatzen dugu gure produktuaren publizitatea egingo dugunez jendeak supermerkatura joan aurretik izango duela gure produktuaren berri eta bertara doanean gure produktua ezagutuko duela eta erosi egingo duela.



On-line dendak ere paper inportantea jokatuko du gure proiektuan. Dendan bezeroek supermerkatura edo beste motatako dendetara joan barik publizitateari esker gure produktua ezagutzen duenez zuzenean erosi dezakete

produktua. Gainera, on-line dendan produktua eren barietate guztiak egongo dira, dendetan (oro har) produktu baten bi barietate egon ohi dira.

*Adibidez: Fnac dendan Mr. Wonderful markaren hainbat produktu aurkitu ditzakezu, on-line dendan aldiz, Mr. Wonderful markak egiten dituen produktu guztiak.*

Beraz, gure webgunean produktuaren bariante guztiak egongo dira (tamaina guztiak, kaxako kopuru ezberdinak (30 unitatekoa, 60 unitatekoa...)).

On-line dendan erosten duenari banaketa enpresa batek (MRW, Seur...) eramango dio produktua bere etxera; gainera erosketarekin batera eskuz idatzitako mezu pertsonalizatua helduko zaio bezeroari erosteagatik eskerrak emanaz, eta horrekin batera gozokitxo bat; gure dendan erostearen esperientzia gozoagoa izan dakion.



Gainera, bezeroarekin harremanetan jartzeko publizitateaz gainera, sare sozialak erabiliko ditugu: Twitter, Instagram, Snapchat eta YouTube. Bertan bezeroekin harremanetan jarri gaitzke, Snapchat eta YouTube bideoak igo ditzakegu zeinetan gure produktua nola ekoizten dugun erakutsi dezakegun jendeak ikus dezan nola egiten den gure produktua. Instagramera prozesuaren argazkiak (on-line dendan lanean ari direnak, on-line dendan erositako produktuak kutxetan sartzen dituztenak...)



Gainera, bezeroek bere erosketaren esperientzia sare sozialen bidez eta email bidez kontatu dezakete. Gainera hori ere publizitatea

egiteko era ona da, esaterako: bezeroari bere paketea heltzen zaionean bere produktuaren argazki bat Twiterrera igotzeko esaten badiogu *#Pixoihal* *hashtag*-arekin publizitatea ere bezeroek egingo digute.

Aipatutako sare sozialek ere bezeroak ezer erosi aurretik dituen galderak erantzuteko balio izango digu; izan ere, askok emaila ez dute erabiltzen eta nahiago dute sare sozial bidez erantzun laburra eta azkarra lortzea.