

KANALAK

Gure produktua bezeroengana helarazteko beharrezko ekintzak garatuko doguz, gure produktuaren eskaria dagoen leku guztietara heldu ahal izateko. Atal garrantzitsu bat da, gure helburua, eskari guztia asetzea izango dalako eta azken finean, gure ondasun-zerbitzua bezeroengana heltzeko lan hori egin behar dalako atal honetan.

Gure enpresa batez ere, hezkuntzarekin lotuta egongo da eta eskoletara heltzeko garraio egoki bat behar dogu. Gainera, interesatuta egon daitekezan partikularrei ere heldu nahi dogu, beraz lana ondo antolatu eta kudeaketa egoki bat egin behar izango dogu dana ondo irtetzeko.

Kanalak atalak fase ezberdinak daukazala eta honako hauek dira; pertzepzioa, ebauazioa, erosketa, entrega eta salmenta ondorengoa. Pertzepzioari dagokionez, esan behar dogu gure hezkuntza proiektua Eusko Jaurlaritzara eramango dogula eta haiek gure ideia ona eta aplikagarria dala uste badabe, martxan jarriko gara eta baliabide guztiak eskuratuko doguz proiektua martxan jartzeko. Ebaluazioan, gure balorezko proposamena aipatuko dogu eta erosketa fasean, bezeroek izango dabezan medioak izango litzatekez. Eta azkenik, bezeroei ondasuna heltzea eta *“post-venta”* zerbitzua eskeiniko dogu.

Lehenik eta behin, esan beharra dago komunikazio egoki bat egotea ezin bestekoa dala, bai gure enpresarako eta bai gure bezeroentzako. Komunikazio egoki bat izan behar dogu, zuzena, argia, arina eta erraza izan behar da. Horretarako hainbat sare ezberdin edo komunikazio konstantean egoteko tresnak erabiliko doguz. Lehenik eta behin, webgune bat eukiko dogu, bertan nortzuk garen, zer eskeintzen dogun, zelan kontaktatu ahal daben gugaz eta inpresorak 3D-ak nola funtzionatzen daben bideo batzuk agertuko dira. Gainera, webgune erakargarri bat sortuko dogu, berritzailea eta modu erraz baten maneiatu daitekeana, zeren eta, hezkuntzako arloan egon nahi badogu umeeak ere maneiatu egin ahal izateko eta inolangoko arazoak euki ez

R3DESING YOUR WORLD

ditzaten. IKT-ak behar-beharrezkoak dirala uste dogu eta hori ere sustatu nahi dogu.

Beste alde batetik, komunikazio on bat bermatzeko, zenbait garraio izango doguz eta holan ikastoletara, partikularren etxeetara edo edozein bezeroarengana helduko gara. Furgoneta batzuk erosiko doguz, inpresorak eramateko eta gainera, ziklo formatiboa emon behar doguzanean, hara heltzeko. 24 orduko zerbitzu bat ere izango dogu, bezero bati sortzen jakozan arazoak konpontzeko eta holan ikusi daien gure enpresak seriotasunez funtzionatzen dauala eta konpromezu oso daukagula gure bezeroekiko.

Gure ondasuna-zerbitzua ezagutzera emateko, egun baten ate irekiak egingo doguz ikastolan. Lauaxeta Ikastolan inpresora 3D-aren eguna ospatuko dogu. Zapatu bat izango da eta goizetik arratsaldera han egongo gara, informazioa emoten. Ospatuko dan eguna maiatzak 21 izango da eta hainbat ekintza prestatuko doguz, jendea animatzeko eta haien interesa pizteko. Ekintzen artean, tailer batzuk antolatuko doguz, non jendeak gure inpresorak erabili eta frogatu ahal izango dauz. Beste ekintza bat, ikastolei gehien bat zuzenduta, eskeintzen doguzan paketeak eta beharrezkoa dan informazioa azalduko dogu. Eta egingo doguzan ekintzen artean ere aipatu behar da, ikastolen artean antolatuko dogun lehiaketa azalduko dogu. Egun honetan ikusketa hau egingo dala jakiteko maiatzean bertan, hiru egun ezberdinetan, ikastolei deitu, korreoak eta konfirmatzeko gutunak bidaliko deutsegu. Gainera, beste bezero berriak eukiteko, sare sozialetan ere presentzia eukiko dogu eta bertan bideo, link eta informazioa jartzen joango gara.

Bezeroengana iristeko eta salmenta on bat izateko, kanal propioak eukiko doguz. Hau da, gure denda propioa eukiko dogu; denda fisiko bat eta baita denda online bat eukiko dogu. Banaketari dagokionez, gure garraio propioekin egingo dogu; hau da enpresaren jabetzako garraioak erabiliko doguz. Holan efizientzia handiagoa lortu egingo dogu, kostean murriztea lortuko dogu, guk geuk kudeatu ahal izango dogu eta dana ondo badoa etekin maximoa lortu

R3DESING YOUR WORLD

ahal izango dogu. Erosketa, denda fisikoan edo denda onlinean egin daiteke eta gero bezeroarekin kontaktuan jarriko gara esateko zein eguneratako izango dauan prest inpresora 3D-a.

Hurrengo pausua, banaketa edo entrega izango lizatateke, non lehen aipatutako furgonetetan ondasuna eroslearengana eramango dogu. Telefonoz deitu egingo deutsegu eta haiekin egun eta ordu bat zehaztuko dogu. Lehenengo egunean, muntaketa izango litzateke eta hurrengo egunak ere zehaztu egin beharko litzatekez formakuntza bat emoteko eta euki ahal dauzan erabilgarritasunak azaltzeko.

Salmentaren ondoren, zerbitzu bat eskeiniko dogu, zeren eta gure lana ez da amaitzen produktua saltzen dogunean. Bi pakete desberdin izango dira. Alde batetik, pakete bat formakuntza jasotzeko ordu batzu izango litzatekez; gure langile espezializatuenak joango liratekez eskoletara edota partikularrengana. Eta beste paketea, apurketaren bat egongo balitz zerbitzu bat izango dabela ziurtatzen da; apurketak konpontzen dauzanak eta oso koste txikia duena, bakarrik ordaindu behar da langilearengarraioa, konponketa prezioaren barruan dagoalako. Bezeroren bat, eskeini dogun zerbitzuarekin pozik ez badago edo inpresorak arazoak emonbadautsaz, gure enpresa arazoa konpontzen saiatuko da eta gure eskuetan dauden edozein neurri hartuko genituzke.

Jada azaldutako puntu honek oso garrantzitsuak dira, gure enpresak ez daukalako ondasun bat bakarrik saltzen, esperientzia bat ere. Gure helburua azken finean ez dalako bakarrik etekinak lortzea, baita bezeroek gure ondasunaren esperientzia bizitzea nahi dogu eta disfrutatzea. Formakuntza bat emongo dogu, harreman bat izango dogu eta une oro bezeroak gure zerbitzuarekin gustora egon daitezen nahi dogu.

Erabakigarria da bezeroengana bezeroek eurek nahi duten moduan iristeko

R3DESING YOUR WORLD

kanalen konbinazio zuzena aurkitzea, merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko.

Hau kontuan izanda, hezkuntzan zentratuko bagara ezinbestekoa da aipatzea zelako formakuntza emongo dogun. Formakuntza, honako honetan datza; lehenik eta behin gure inpresoren ezaugarriak azalduko doguz eta zelako funtzionamendua dauan. Gero, guk antolatutako lehiaketa azalduko dogu; zertan datzan, zer helburu lortu nahi doguz eta zer aportatu ahal deutesen esperientzia hori bizitzea ikasle.

Lehenengo urtean, daukagunarekin hasiko gara eta gauza ondo badoa, baloratu egin beharko dogu eskualdera, nazioartekora... zabaltzea. Lehenengo urtean, enpresaren marka edo itxurak garrantzi itzela izango dau, seriotasuna, konprometitua eta esaten badogu bi egunetan ondasuna eroango dogula gure hitza bete behar dogu. Zeren eta, etorkizunera begira izango dogun irudia edo iritziaizango dalako. Beraz,lan ona egitea ezinbestekoa da.

Koste txikia izango dau, itxura on bat izan behar dogu, kanalak atal honetarako, hainbat langile behar izango doguz, garraioak eramateko, eta aldi berean ondasuna muntatzen dakitenak. Lehenik eta behin, gutxi hasiko gara eta ikusten dogu arrakasta daukagula eta eskaria handiagoa dela,ba enpresaren beste departameto edo atalekin hitz egin beharko da langile gehiago kontratatzeke eta garraio gehiago jartzeko. Bezeroarekiko harremana oso garrantzitsua da eta atal honetan hori landu behar da. Alde batetik zer metodo erabiliko doguzan komunikatzeko, erosi daben produktua haiengana heltzeko pausua da.

Azkenik, bai aipatu behar da gure enpresak hiru hilabetero hausnarketa bat egingo dogula. Hausnarketa honetan, gure bezeroak guk eskeintzen dogun

R3DESING YOUR WORLD

zerbitzuekin pozik eta gustora dauden esango dogu, zeintzuk diren gure aspektu indartsuak eta zein aspektutan hobetu behar dogun. Hobetzeko aspektuak kontuan izango doguz, hurrengo hilabeteetan proposamen edo neurri egokiak eta zehatzak hartzeko eta gure zerbitzua hobetu ahal izateko.