

KANALAK:

Kanalak dira bezeroarekin harremanetan jartzeko puntuak, eta bere baitan kontutan hartzen dituztenak bost faseok : pertzepzioa, ebaluazioa, erosketa, entrega eta salmenta. Guk, oraingoz, ideia bat saldu behar dugu eta horretarako bi kanal erabili beharrean gaude,

1. Kanal zuzenak, hots, bitartekariak ahalik eta gehien saihestuko dituztenak. Kasu honetan, lehenik eta behin, ondo jakin beharko genuke zeinengana jo behar dugun ideia hau aurkeztera. eta berarekin harremanetan jartzeko zein ate jo behar dugun.
2. Zeharkako kanalak ere ez lirateke hasieran fisikoak izango , baizik eta birtualak, eta geure ideia edo proiektua ondo aurkezteko edizio eta maketazio lanak egin beharko genituzke, gero internet bidez txostenak iristarazteko.