

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO

KANALAK

Atal honetan gure produktuak, sudaderak, zer banaketa eta komunikazio kanalen bidez distribuituko ditugun adieraziko dugu. Banaketa eta komunikazio kanalen atalak produktua bezeroengana iritsi dadin komunikazio modua eta bere merkatu-segmentuetaraino iristeko bide desberdinak dira. Atal honen barruan beste hiru azpitalde daude: komunikazio kanalak, banaketa kanalak eta salmenta kanalak.

Hasteko, komunikazio kanalei buruz hitz egingo dizuegu. Guk komunikazio kanalak, orokorrean, publizitatea egiteko erabiliko ditugu. Alde batetik, iragarkiak jarriko ditugu, bai interneten eta baita telebistan ere. Ordenagailuko iragarkiak web orri eta sare sozial ezagunenetan jarriko ditugu: Amazon, Twitter, Facebook... Azken aldian arrakasta handia edukitzen ari dira erabiltzaile asko dituztelako, eta beraz, hemen kontuak irekita, jendea gure produktua erostera erakartzen saiatuko gara. Telebistako iragarkiak ere Espainiako kanal garrantzitsuenetan jarriko ditugu: Antena 3, La Sexta, Telecinco... Telebista ere jende askok ikusten du, eta, hortaz, jende askok ikusiko duenaren ondorioa iritsi gara. Honen kostuak altuak izango dira, ez delako batere merkea web orri eta telebista garrantzitsu hauetan iragarkiak jartzea. Beste alde batetik, sare sozialei bidez ere zabalduko dugu gure produktua: Instagram, Twitter, Facebook, Youtube... Gure web orri propioa ere edukiko dugu, bertan, gure produktuak aurkeztu eta bertako berrikuntzak adieraziko ditugarik.

Hasteko, produktua munduan zabaltzeko interneta erabiliko dugu web orri baten bitartez. Bertan, salmentak egingo ditugu eta ondoren, saldutako kamisetak mundu osoan zehar zabaltzeko distribuzio enpresa bat erabiliko dugu. Distribuzio enpresa horrek lurretik ez ezik, itsasontzi eta hegazkinez ere zabalduko. Bide desberdin hauek gure produktua bere helmugara lehenago iristeko aukera emango du. Honen kostua

nahiko garestia izan daiteke baina nora eta zenbat bidaltzearen baitan zehaztuko da, hau da, ez du prezio finkorik edukiko.

Eta azkenik, salmenta kanalak edukiko ditugu munduan zehar. Hasieran, interneten web orri baten bitartez saltzen hastea pentsatu dugu. Bertan, gure produktuak deskribatu eta modelo bakoitzak bere prezioa edukiko du ondoan, erosleak aukeratzeko orduan arazorik izan ez dezan. Web orri bitarteko salmentak funtzionatzen badu, munduan zehar dendak irekitzea pentsatu dugu. Batez ere, herrialde garrantzitsuenetan jarriko genituzke dendak. Dendak jarri ezker, gure produktua jendeak eskatutakoari egokitzen hasiko ginateke.

Ondorioz, gure produktua mundu osoan izango da ezaguna, sare sozial eta telebista garrantzitsuenetan iragartzen baita eta gainera, ez dugu mundu osora zabaltzeko arazorik izango distribuzio enpresa handi batekin akordioa egin dugu eta.