

KANALAK

Kanalen bitartez lortzen dugula gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea, gure balio-proposamena helarazteko.

KANALEN artean, honakoak bereiz ditzakegu:

- **Komunikazio-kanalak**

- **Banaketa-kanalak**

- **Salmenta-kanalak**

- **Komunikazio-kanalak**, gurekin komunikatzeko kanalik onena webgunea izan daiteke, zeren eta bertan gurekin komunikatzeko modu guztiak daude, telefonoa, helbide elektronikoa etab.

- **Banaketa-kanalak**, guk gure erosleei, erositakoa emateko, bi modu dituzte:

- Dendara joan eta bertan hartu.

- Edo, beraiek webgunetik eskatu eta guk bidali beraiek jarritako lekura.

- **Salmenta-kanalak**, hemen, salmenta egiteko, pertsonak kutxan egin

dezake edota berak kontu bat jarri eta guk handik dirua atera.

Ala ere, guk gure produktua, forum sport eta horrelako dendetan saldu nahiko genuke. Beraiek gure produktua erosteko dei bakarra egitea nahikoa dute. Deiaren beste aldean beti egongo da enpresako kideren bat.

Bezeroarekiko harreman-guneak dira kanalak, eta bost fasez osatuta daude:

- Pertzepzioa**
- Ebaluazioa**
- Erosketa**
- Entrega**
- Salmenta ondorengoa**

Guk gure bezeroari garraio baten bidez emango diogu produktua, garraio-enpresen bitartez.