

KANALAK

Balorezko proposamena bezeroengana ailegatu dadin, gure enpresa nola komunikatzen den eta bere merkatu-segmentuetaraino nola iristen den deskribatuko dugu.



Kanal printzipalak

- Komunikazioa-kanalak
- Banaketa-kanalak
- Salmenta-kanalak

Kanala ez da limitatzen haren aspektu komertzialarekin (salmenta), baizik eta bezeroarekiko erlazioarekin. Hainbat fasetan banatzen da:

Pertzepzioa

Gure existentziaz jabetu egiten dira bezeroak

Funtsezkoa: eskaintzen ditugun zerbitzuak eta produktuen inguruan bezeroek duten pertzepzioa areagotea

Ebaluazioa

Gure balorezko proposamena epaituko dute bezeroek eta, bertan, ahalegin berezia egin beharko dugu gure enpresak aipatutako balorea eskaini ahal diela agerian uzteko

Erosketa

Gure dutxa eta gure zerbitzuak erosteko aukera luzatu behar diegu gure balizko bezeroei.

Entrega

Entrega eskuz egingo dugu, bakoitzaren etxean

Salmenta ondorengoa

Dagoeneko bezeroak gure produktua eskuratu duenean edota gure zerbitzua erabiltzen dagoenean