

Gure produktua kontsumitzaileengana helarazteko hainbat kanal estrategiko erabiliko ditugu:

-Komunikazio-kanala: Bezeroak eta ekoizleak zuzeneko harremana izango lukete, bezeroei sortutako duda eta beharrezko informazioa denda fisiko bateko langile baten bidez edo internet bidezkoa (webgune bitartez) argituko ditugu. Honen abantailak ondorengoak izango lirateke: Kontsumitzailea dendara sartu bezain azkar langilea prest egongo da uneoro bere duda eta beharrezko informazioa emateko. Gainera, Webgunea uneoro irekia dagoenez, 24 ordutan dago aukera galderak egiteko. Horrez gain, etxetik mugitu gabe argitu daitezke dudak.

-Salmenta-kanala: Online denda eta denda fisikoa izango lirateke. Erosketak egiteko hainbat aukera ematea izango da honen helburua.

-Banaketa-kanala: Banaketa-kanalari dagokionez, ez da banaketa-kanalik egingo, izan ere, bezeroak bere produktuaren bila denda fisikora etorri beharko du. Honela, motorra ikusi eta ondo dabilela gainbegiratu dezake eta arazoren bat badago, konponketak momentuan egitea ahalbideratuko luke.

Bestalde, ez genuke bitartekaririk erabiliko eta honek bere onura du, izan ere, bezeroek ez dute kostu gehigarrik ordaindu beharko.