

KANALAK

Bezeroek gure produktuak eskuragarri izateko, onena bide desberdinak jartzea dela iruditzen zaigu. Orain arte azaldutako aukera zabala, bai persianaren prozesuaren aldetik eta marketing prozesuaren aldetik, jendearengana iristeko bide bat baina gehiago jartzea besterik ez zaigu geratzen: Ea prest dauden segurtasuna gure eskuan jartzea.

Horregatik, gure produktua Volvo enpresari salduko diogu, haiek, gu bezala, bezeroari segurtasuna eskaintzen dielako. Gure enpresa bide batean bakarrik zentratuta dago.

Web-a eta publizitatea ere erabiliko ditugu gure bezeroengana iristeko. Metodo hauekin, erosleek gure berri izango dute eta gure produktuen arrakasta bizkortzea ahalbidetuko du. Horrez gain, publizitatea eta web-aren bitartez erosle berrien atentzioa eta gure produktuarekiko interesa piztuko dugu.

Web orrian gure azken berriak partekatuko ditugu eta gurekin kontaktuan jartzeko mugikor zenbaki bat eta helbide elektronikoa bat agertuko da bezeroak duen edozein zalantza argitzeko. Ala ere, Produktu berria denez, seguruenik askok zalantza ugari izango dituztela eta email edo dei batekin ez dituztela beraien zalantza guztiak argituko. Beraz, noizean behin kaukasoko taldekide bat edo gehiago Volvok kotxeak saltzen dituen lekuetara joango da erosleen zalantzak argitzera eta horrela bezeroekiko gertutasuna lortuko dugu.

Gure produktua soilik Volvok kotxeak saltzen dituen lekuetan eros daiteke, bertako kotxeek bakarrik izango dutelako persianak. Beraz erosleek aurrerakuntza hau eskuratzeko bertara joan beharko dute.

Azkenik, gure enpresak erabiliko duen azken kanala, eta garrantzitsuenetako bat garraibidea izango da. Gure produktua Volvo enpresetara iritsi dadin.