

# Kanalak

Gure produktua eskuragarria izatea nahi dugu, beraz salmenta puntu bat baina gehiago edukitzea izango litzateke egokiena. Horretarako webgune bat sortuko dugu, edozein tokitatik gure produktua erosi ahal izateko. Baina hori ez da nahikoa, salmenta puntu gehiago jarri behar ditugu gure produktua saldu nahi badugu. Beraz, Decathlon, Forum Sport eta antzerako denda handietan gure produktua salgai jartzea erabaki dugu, bertan bezero asko baitago eta hortaz gure produktua jende gehiagok ikusiko duenez gehiago salduko dugu. Hau da, kanal moduan funtzionatuko duten enpresak denda handiak izango dira duten bezero kopuruagatik.

Hasiera baten estatu mailan saltzen hasiko gara gure produktua saltzen hasteko erronka polita dela iruditzen zaigulako, baina estatu mailan Kapri botilaren salmenta ondo badoa salmenta esparrua zabalduko dugu inguruko herrialdeetan ere salgai jarritz, hau da, ahalik eta aukera zabalena izan nahi dugu betiere bideragarria izanaz.



Internet bidez saldu behar dugunez, beste kanal bat beharko dugu, eta benetan garrantzitsua dena, garraioa. Gure bezeroek egindako eskariak bidali

behar ditugunez garraiatu egin beharko ditugu, horretarako SEUR aukeratu dugu. Prezioa benetan baxua du eta gainera segurtasun handiz garraiatzen dituzte kaxak, beraz gure produktua egoera ezinobean iritsiko dela badakigunez, lasaitasun osoz bidal ditzazkegu. Gainera internazionalki saltzeko aukera ematen digu, beraz gure produktua estatu mailan ondo badoa ez dugu arazorik izango esparrua zabaltzeko. Enpresa honek pisuaren arabera kobratzen du eta gure botilak arinak direnez, (1-2kg asko jota) zama handia izan dezan botila asko eramane behar ditugu, beraz errentagarria da guretzat. Filtroa oso arina izango da grafenoa oso material arina delako. Grafeno gramo batek futbol zelai baten azalera bera du.

