

KANALAK

Gure kabuz salduko dugun produktu bat izango da, hau da, ez dugu beste enpresa edo elkarterekin akordiorik egingo.

- **Banaketa kanalak:** Gure bezeroak liburutegiak izango direnez, ez dugu ibili beharko banan-bana saltzen, beraz gure produktua kantitate handitan suministratuko diegu liburutendei eta guk bera egingo dugu eskariaren bidalketa, enpresak izango duen furgoneta baten bidez. Hau dena ikusita zeharkako kanal bat izango garela esan dezakegu. Kanal hau guretzako egokiena iruditzen zaigu, produktu honen sortzaileak ez duelako horrenbesteko merkatua izango pertsona partikularrei saldu ez gero.
- **Komunikazio kanalak:** Gure hasieran proiekturako gastuak murrizteko gu joango gara inguruko liburutegietara gure produktua aurkeztera eta bertan gure produktua eros dezaten saiatzera. Eginkizun honek ez digu denbora asko emango gure hasiera bateko merkatua oso murriztua delako, eta ez dugu dirua gastatu nahi publizitatean, hasiera batean ez dakigulako gure produktuak arrakasta izango duen edo ez.
- **Salmenta kanalak:** Liburutegiak izango dira gure produktua salmentan izango duten leku bakarrak. Gerora proiektua ondo badoa online bidez saltzen hasiko ginateke, eta horrela gure produktua inguruko lekuetan saldu ordez gehiago zabaltzea lortuko dugu.

