

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Kanalen bitartez lortzen dugula gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea, gure balio-proposamena helarazteko. Kanalen artean bi mota bereizi ditzakegu; lehenik, gure komunikazio-kanala zuzena izango da, hau da, merkatal-guneetako arduradunekin zuzenean hitz egingo dugu gure sistema argi azalduz eta bereziki gure sistemak ekartzen dizkion onurak azpimarratzen. Bilerak horretaz gain, beste bilerak bat egin beharko gure birziklapen sistemaren inguruko hainbat datu garrantzitsu ematen; kostua, muntaia egingo duen enpresa ...

Horretaz gain, merkatal guneetan gure produktuaren inguruko publizitatea egingo dugu bertara dijoazten bezeroei. Bezeroak jakinaren gainean egoteko bertan jarriko den birziklapen sistema berriaren inguruan. Merkatal-guneetako bezeroei hainbat informazio panfleto emango zaizkie, sistemaren inguruan hainbat datu edukitzeko.

Banaketa-kanala, komunikazio kanala bezala zuzena izango da, hau da, sistema fabrikatzen duen enpresaren eta sistema erosi duen pertsonaren artean ez dago bitartekorik. Guk gure sistema azalduko diogu arduradunari baina sistemaren muntaketa ez dugu guk egingo, beste enpresa batek baizik. Horretarako, beste enpresa batekin kontaktuan jarri beharko gara.

Gure birziklapen sistema iragarkien bidez egingo dugu ezagutzera. Iragarki hauek ezin izango ditugu telebistan jarri, hasieran oso garestiak baitira eta ez baita iristen guk nahi dugun bezeroetara. Gure berezoak merkatal-guneetako arduradunak izango dira, horretarako, gure sistema saltzeko modurik onena zuzenean arduradunarekin hitz egitea izango da.

