

SALMENTA ETA BANAKETA KANALAK

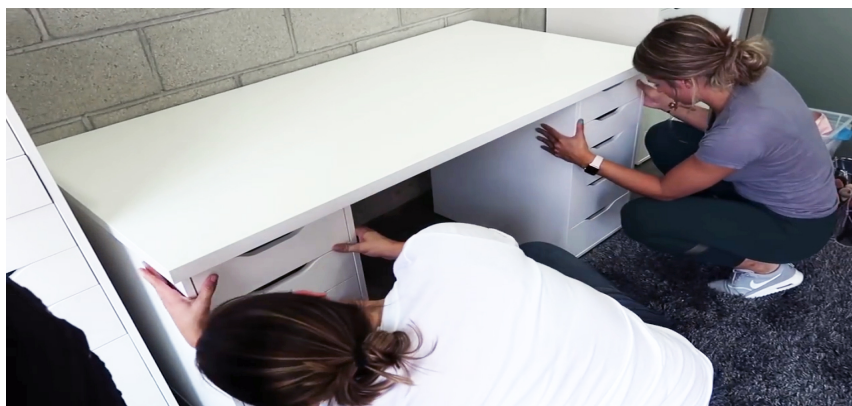
Lehenengoz, kontsumitzaileak enpresara deituko du eta honetan, bilera baten bidez, enpresak eskaintzen duen zerbitzu zehatz bat adostuko du bezeroak.

Enpresa partikularra eta autonomia izango denez, ez zen errentagarria aterako hainbat enpresa desberdinekin akordioak edukitza (hauekin batera lan egiteko), ezta altzairuak garraiatzen aritzen den enpresa batekin harremanetan egotea.



Aipatutako kanalak, hau da, komunikazio, banaketa eta salmenta, enpresako kideek egingo lituzkete, baita bezeroarekin egongo diren harremanak ere: izan ere, zerbitzuaren ebaluazioa eskuragarri egongo da, baita erosketak ikusteko eta entregatzeko bidearen jarraipenak.

Akordatutako zerbitzua amaitzean, enpresak (bezeroak nahi izanda beti ere) partikularrekin kontaktuan jarriko da haiek eskainitutako heinean, zenbait denbora pasa ondoren eta errepikatu egin baldin behar bada haiek eskainitako zerbitzua.



Enpresaren inplikazioa salmentaren ondorengora eramán daiteke nahi izanez gero.

