

KANALAK

**ADMINISTRARITZA- ETA
KUDEAKETA-OINARRIAK**

ANJE DELGADO

DANEL GARCIA

YURENE FERNANDEZ

ESTIBALITZ NAVARRO

GARAZI PEREZ

KANALAK

Gure enpresaren produktua bezeroengana iristeko, elkartutako kanalen bitartez egitea erabaki dugu. Gure produktua, kotoi-zotz biodegradagarriak, denda fisiko desberdinetan saldu nahi ditugu. Adibidez, farmazietan, supermerkatuetan, auzoko denda txikietan... Honekin batera, denda hauek dituzten "online" dendetan ere saldu nahi ditugu, bezero gehiago lortu ahal izateko. Bestalde, gure webgune propioan gure produktua saltzea baztertu dugu ez baitugu zentzuzkoa ikusten, beste dendek bidez saldu daitekeen eta bezero gehiagorengana irits daitekeen produktu bat guk saltzea. Esaterako, *Eroski* bezalako enpresa batek gure produktua saltzen badu, *Eroski online* webguneaz baliatu gaitzke produktua saltzeko. Horrekin bezero gehiago lor ditzakegu, produktua denda fisikoan erosten ez dutenek ere eros dezaketelako. Kanal honek, aukera zabala eskaintzen du, merkatu zabalago batera iritsiaz.

Kanala zuzena izatea, hau da, saltzaile lantalde batek sortzea bitartekaririk gabe, guretzat abantaila bat litzateke ez genukeelako gure etekina besteekin partekatu behar. Bestalde, zeharkako kanala, hau da, denda propio zein elkartuetan lan egitea, desabantaila izango litzateke, izan ere, ezin dugu bermatu bezeroek gure produktua erosiko dutenik. Zehazki, ez da berdina *Eroski* bezalako supermerkatu batean saltzea eta kotoi-zotzak bakarrik, hau da, gure produktua bakarrik saltzen den denda batean saltzea. *Eroskin* ezin dugu bermatu bezeroak gure produktua erosiko duenik, gure produktuaz gain beste produktuak saltzen direlako eta ziurrenik, asko eta asko kotoi-zotzak ez diren produktuak erostera joango direlako. Aldiz, gure denda propioa badugu ziurtatu dezakegu bezeroa gure dendara datorrela gure produktua erostea eta ez badu erosten badakigu ez duela beste produkturik erosiko, izan ere, ez dugu beste produkturik eskaintzen. Gainera, nahigabe bere inguruan publizitatea egin dezake eta hala bezero gehiago erakarri ditzakegu.

Arestian esan bezala, aukeratu dugun elkartutako kanalak aukera zabala eskaintzen du, merkatu zabalago batera iristeko, baina kanal honek badu desabantaila bat: elkartutako kanala izateak guretzat etekin urriagoak dakartzkigu besteekin, akordioa dugun enpresarekin, partekatu behar ditugulako.

Azkenik, gure enpresak kanal propioak izateak desabantaila izango litzateke. Nahiz eta etekin handiagoak ekarri, gu ez ginateke gai izango salmenta gure kabuz aurrera eramateko, izan ere, gure enpresa berria da eta produktuaren salmenta aurrera eramaten lagunduko digun norbait behar dugu.

Anje Delgado, Danel Garcia, Yurene Fernandez, Estibalitz Navarro eta Garazi Perez.