

KANALAK



Katerin Artola
Igotz Errazkin
Eñaut Amundarain
Alain Etxeberria

Erabakigarria da bezeroengana bezeroek eurek nahi duten moduan iristeko kanalen konbinazio zuzena aurkitzea merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko.

Hainbat dira enpresa edota erakunde batek aukera ditzakeen kanal motak, baina, gure kasuan, kanal propioak erabiliz egingo dugu. Hasiara batean, "online" denda erabiliko dugu gure bezeroengana iristeko, baina merkatuan ezagunak egiten joaten garen heinean, denda propioa ere irekitzeko asmoa dugu. Gainera, gure produktu edo zerbitzua "online" saltzen dugunean, ez gara bitartekariez baliatzen, eta horrenbestez, salmenta-kanal zuzena erabiltzen ari gara. Hala ere, esan beharra dago, kanal propioek, eta zehazki kanal zuzenek, etekin marjina handiagoa eskaintzen badute ere, horiek ezartzea eta kudeatzea garestiagoa dela.



Denda propioa esaten dugunean, denda kokatzeko leku bat aukeratuko dugu eta bertan gure produktuak salduko ditugu, bezeroekin harreman zuzena izango dugu beraz. Gainera, urrun dauden bezeroek ere aukera edukitzea eta jende gehiagok gure produktuak ezagutzea nahi dugunez, "online"

denda ere erabiliko dugu gure produktuak saltzeko, informazioa eskaintzarekin batera. Nahiz eta honek arrisku asko izan, gure enpresako taldekide baten lokala izango litzakeenez, kostu asko murriztuko lirateke. Dena den, "online" denda izango litzake lehenik eta behin gure bezeroekin harremanak izateko modu bakarra, baina merkatuan oso ezagunak egiten garela eta eskaera nahiko handia dela ikusten baldin badugu, denda propioa, hau da, ohikoa, ezartzeko pentsamendua dugu.

Hala ere, nahiz eta gure enpresaren kanala zuzena izan, zeharkako kanala ere erabiliko dugu gure produktuen banaketa egiterako garaian. Zehazki, beste enpresa bat kontratatuko dugu gure produktuak bezeroengana iritsi daitezen, MRW enpresa. Enpresa honek gure bezeroek egindako eskaerak jasoko ditu eta eskaera hauek bezeroen eskuetan jarriko ditu. Beraz, produktuen banaketa postaz egingo dugu eta bezeroenganako bidalketa, berriz, aipatu dugun garraio-enpresa honen bitartez. Gainera, gure etekinak handiagoak izan daitezen, bezeroek bidalketa-gastu batzuk ordaindu beharko dituzte eta diru kopuru horrekin MRW enpresa kontratatuko dugu.

Beraz, gure enpresak kanalen konbinazioaren bidez lan egingo du, hain zuzen ere, kanal zuzenak eta zeharkako kanalak elkartuz.