

5.- KANALAK

Kanalak hiru ataletan oinarritzen dira: bezeroarekiko komunikazioa, produktu zerbitzuen banaketa eta salmenta.

5.1.- Komunikazioa

Gure enpresaren eta eroslearen arteko komunikazioa kanal propioan oinarrituko da eta gure produktua kanal zuzenen bidez salduko dugu. Interneten webgune bat sortuko dugu. Modu honetan, interesa duten bezeroak gure produktuari buruzko informazioa(prezioa, diseinua, funtzionamendua, etab.) eskuratuko ahal izango dute etxetik mugitu gabe. Honetaz gain, sare-sozialetan parte hartuko dugu, jende asko hauetan murgilduta dagoelako. Gainera, sare-sozialek bezero berriak aurkitzen lagundu ahal digute. Konpromisoa hartuko dugu web gune hauek(gure web orria, facebook...) ahal den denbora guztian berritzen joateko. Izan ere, gure enpresa denborarekin eta gizartearekin batera aurrera joateko, informazio berria txertatu eta datuak eguneratu egin behar dira. Gure enpresarako oso garrantzitsua izango da bezeroarekin harreman ona izatea, eta, horretarako, gurekin kontaktatzeko era desberdinak jarriko ditugu(helbideak, telefonoak, etab.). Komunikabide hauen bidez, bezeroek gure produktuari buruzko informazio gehiago lortu ahal izango dute. Lehendabizi, bezeroarekin hark hautatutako komunikabidearen bitartez jarriko ginateke kontaktuan. Bezeroa gure produktua erosteko benetako nahia duela somatzen dugunean, harekin hitzordu bat antolatuko genuke. Bilera honetan, bezeroari bere iritzia galdetuko genioke. Azkenik, eskaeraren arabera prezioa ezarriko dugu eta ordainketa nola egin adostuko dugu.

5.2.- Banaketa

Produktuaren banaketa egiteko, enpresa batekin kontaktuan jarriko gara, guretzako garraio enpresa aproposena delako. Banaketa bidalketa zuzenen bidez egingo genituzke, bezeroari bere produktua zuzenean eramanez. Gure produktuek pisu eta bolumen handia dutenez, DHL enpresa aproposena dela uste dugu. Orduan, enpresa honen bitartez gure produktuen garraioa eta banaketa egingo ditugu.



5.3.- Salmenta

Gure produktuaren salmenta bileren bitartez egingo da. Hau da, produktua erosteko interesa duten bezeroekin bilera bat antolatuko da. Hartan, bezeroek euren beharrak azalduko dizkigute eta, ondoren, panelak haien beharrak kontuan hartuz pertsonalizatu ahal izango ditugu. Gero, muntatutako produktua dagokion bezeroari aurkeztuko diogu. Bezeroa, konforme ez badago berarentzat eraikitako produktuarekin, urrats hauek behin baino gehiagotan errepikatuko ahal izango dira, bezeroa pozik gelditu arte. Produktuaren ezaugarri guztiak jadanik erabakita daudenean, bezeroari gure produktuaren hasierako aurrekontu bat eskainiko genioke, eta ordainketa-modua negoziatuko genuke.