

## **KANALAK**

Balorezko proposamena gure bezeroengana ailegatu dadin gure enpresa nola komunikatzen den eta bere merkatu segmentuetaraino nola ailegatu den deskribatuko dugu atal honetan.

Kanal batean bost fase bereizten dira: pertzepzioa, ebaluazioa, erosketa, entrega eta salmenta ondorengoa. Horiek aztertuko ditugu banan-banan.

Bezeroek guran izango duten pertzepzioa areagotzeko hainbat ideia landuko ditugu. Enpresa berri bat garenez, eta aurrera egin nahi dugunez, honako atal hau oso garrantzitsua izango da guretzako. Horretarako, Elorrioko Eroskirekin edo Carrefourrekin negoziatzen dugunean, gure produktuak saltzeko garaian, produktua promozionatzeko baldintza jarriko diegu. Horrez gain, iragarki bat edo beste ere sortuko dugu, bai telebistarako edo irratirako (EITB).

Ebaluazio fasean, gure balorezko proposamena epaituko dute bezeroek, beraz, ahalegin berezia egin beharko dugu gure produktua gustatu ahal izateko. Fase hau aurrera eraman ahal izateko, bezeroek behin produktua erosi eta probatu dutenerako, gure web-gunean iritzi sare bat sortuko dugu. Bertan, gure bezeroek beraien iritziak adierazi ahal izango dituzte. Hau oso onuragarria izango da guretzat nahiz beste bezeroentzat. Alde batetik, gure bezeroek adierazitako kezak eta hobetu beharrak zein diren jakiteko aukera izango dugulako edo lana ondo egin dugula jakiteko, eta beste aldetik, bezeroek elkarren artean komunikazioa eduki ahal izango dutelako, eta horrekin produktua erosi aurretik zer nolakoa den jakin ahal izango dutelako.

Erosketa fasean, bezeroei gure produktuak erosteko baliabideak emango dizkiegu, horretako lehen esan bezala, Eroski eta Carrefour supermerkatuetan salgai edukiko dituzte. Horrez gain ordea, gure web-gune ofizialean ere eskuragarri izango dituzte mota eta kolore desberdinetako tuperrak.

Entrega fasean, gure balorezko proposamena entregatuko diegu bezeroei. Horretarako, garraio enpresa batekin hitz egingo dugu, eta Eroski, Carrefour eta horrelako komertzio handietara beraiek banatuko dituzte. Bestalde, Tolosako etxetresna elektrikoko dendetara guk banatuko ditugu, gure ibilgailua dugula kontuan izanda. Webguneko eskaerak ere guk geuk banatzea erabaki dugu. Asteko egun batean, ostiraletan, hain zuzen ere, egingo dugu lan hori.

Uste dugu gure merkatu segmentura iristeko biderik onenak direla.