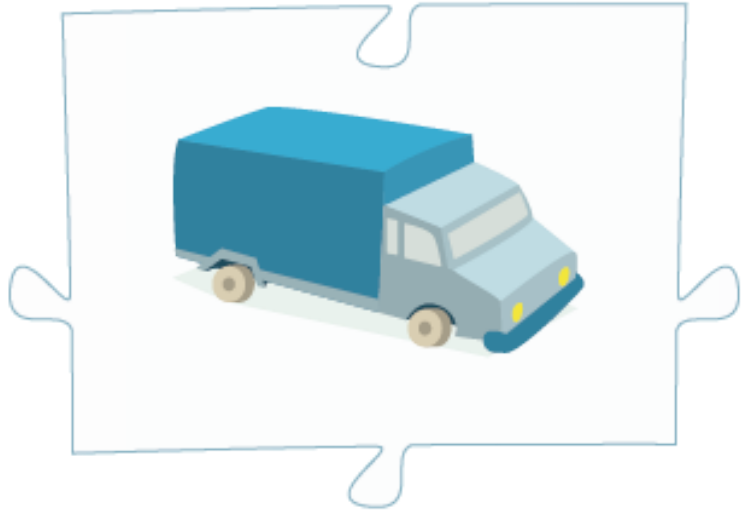


KANALAK

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

Kanalei dagokienez gure produktua saltzeko modurik egokiena elkarturiko kanalak erabiltzea dela uste dugu, hau da, produktua fabrikatzeaz gu arduratuko gara baina gero beste enpresa eta erakunde batzuk izango dira banatuko dutenak. Izan ere, jasoko ditugun diseinuak fabrikatzeaz arduratuko gara eta gero produktuak bezeroei iritsarazteaz banaketa enpresa edo 3D inpresorak jarriko ditugun erakundeak arduratuko dira.



Beraz gure zerbitzua bi modutara zabalduko dugula esan daiteke:

Lehenik eta behin zenbait erakunde eta unibertsitateetan 3D inpresorak jarri. Modu honetara, hau da, erakundeetara zabalduz, irisgarritasun handiagoa izango dute gure produktuek, izan ere erabilgarria izan daiteken erakundeetan 3D inpresorak hauek jarriko ditugu erabil ditzaten. Esan bezala unibertsitateetara ere zabalduko dugu, unibertsitateetan ere gure zerbitzua oso baliagarria egingo zaielako. Modu honetara bezero kopuru handiagoarengana iritsiko gara nahiz etekinak txikiagoak izan. Eta gure enpresa merkatuan nahiko berria dela eta ondorioz zenbait arrisku dituela kontuan hartuta modurik ziurrena dela iruditzen zaigu, nahiz aipatu moduan etekinak gutxiago izango diren kanal propioak izanda baino.

Bestalde online dendaren bidez, bere diseinu propioak inprimatzea nahi duen edonorengana iritsiko gara. Beraz, guk jarritako 3D inpresora batean inprimatzeko aukerarik ez duenak bere diseinua gure online dendan egin ahal izango du eta gure enpresak eskaera jaso eta inprimatu egingo dio.

Laburbilduz, ahalik eta jende gehienarengana iristeko bi modutara salduko dugu gure produktua. Batetik, zenbait tokietan 3D inpresorak jarriko ditugu eta bertako parte diren edonork erabili ahal izango ditu. Bestetik, online dendaren bitartez interesa duen edonork diseinatu ahal izango ditu bere produktuak.