

Kanalak

Enpresa batek, bere produktua ekoiztu ondoren, jendeari saltzeko edo eskaintzeko beharra du. Beraz enpresa batek bi aukera izango ditu bere produktuak saltzeko:

- **Kanpo kanala:** Empresa bat arduratuko da zure eta beste enpresa askoren produktua saltzeaz edo eskaintzeaz. Kanpo kanalaren onura, zu produktua ekoizteaz bakarrik arduratu behar zarela da, diru-sarrera gutxiago izatearen truke.



- **Kanal propioa:** Produktua ekoizten duen enpresa bera arduratuko da produktua saltzeaz edo jendeari eskaintzeaz. Kanal propioaren onura, diru sarrera gehiago izango dituzula da.



Gure kanala, kanal propioa izango da, hau da gure produktua zuzenean bezeroei salduko edo eskainiko diegu. Bezeroarekiko gertutasun bat lortu nahi dugu, hau da gure bezeroak guran konfiantza izatea, horrela gure enpresa ahoz aho jende gehiagori iritsiko zaio.

Beraz ez dugu handizkarien beharrik izango gure produktua saltzeko, guk zuzenean bezeroei salduko diegulako internet bitartez . Ekoizpen normal bat espero dugu, gure makina ez da oso merkea izango, orduan

ez da pertsonen guztien eskura egongo, horregatik gure produktua leku publikoetan gehiago saltzea espero dugu.

Gure kanal propioa izateak, gure produktua saltzeko jende espezializatua izatea suposatzen du. Horregatik jendea kontratatzean argi utzi behar dugu saltzaile baten beharra daukagula.

