

# KANALAK

## BANAKETA KANALAK

Hasiera batean ez dugu diru askorik edukiko konpainia handiekin negozioak egiteko, beraz, gure produktuak garraiatzeko eta banatzeko enpresa txikiekin arituko gara. “Transportes langarri” deituriko enpresa batekin arituko gara, haien furgonetak erabiliz aterkiak garraiatzeko. Hori gertuko banaketari dagokionez izango litzateke, baina hazten garen heinean beste enpresak kontratatuko ditugu.

Gure enpresa hazten doan heinean, banaketa-kanal handiagoekin hitz egin beharko dugu, banaketa nazional edo internazionalak egiteko adibidez. Lan honetarako DHL enpresarekin hitz egitea aukeratuko genuke.

## KOMUNIKAZIO KANALAK

Web-orri bat sortuko genuke gure produktuaren informazio guztiarekin eta web-eko atal bat komunikazioa hobetzeko izango litzateke. G-mail bat sortuko dugu eta honen bidez erosleekin komunikatu ahalko dugu, zalantzak argitzeko edo informazio gehiago emateko.

Horrez gain, sare sozial garrantzitsuenetan perfilak irekiko ditugu, gure erosleek oraindik aukera gehiago izateko gurekin kontaktatzeko.