

KANALAK:

Kanalak laguntzen digu gure proiektua ahalik eta azkarren merkatuaren-segmentaziora iristen, gure balio proposamena heraldatzeko.

Kanal mota ezberdinak bereizten dira, Komunikazio-kanalak, Banaketa-kanalak eta Salmenta-kanalak. Dena den, horren barnean hiru kanal mota bereizten dira berriz ere; kanal-propioa, kanpo-kanala edota bitartekariak.

Kanal propioan, ekoizleak egiten du banaketa bezeroak azalpenak behar dituenean. Kanpo-kanalean, aldiz, banaketa ekoizleak egiten ez duenean da. Eta bitartekariak, gehien bat dendak, garraio agentziak edo banatzaileak dira.

Horrez gain, bezeroekin lotzen gaituen fase desberdinak bereizten ditugu Pertzepzioa adibidez, bezeroekin oso sentrazio eta diziplina handia daukagu eta. Gure kasuan, bezeroarekin harremanetan jartzeko erabiliko ditugun bide nagusiak aurkezpenak izango dira, hau da, ikastoletara joan eta bertan gure proiektuaren azalpenak emango ditugu. Horrez gain, helduen kasuan kartelak eskekiko dira eta hilabetean behin gizarte-etxeetan hitzaldi modukoak emango ditugu lagundu ahal izateko.

Gainera, arazo bat edukiz gero aplikazioan link bat edukiko dute gure posta elektronikoarekin eta bertatik zalantzak galdetu ahalko dituzte.