

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Kanalaren bitartez lortzen duguna da gure produktua bezeroarengana iristea. Hau da, ondasun bukatuak ekoizlearengandik kontsumitzailearengana iristarazi egiten da. Produktua bezeroarengana iristeko prozesu honetan, modo desberdinak erabili daitezke faktore askoren arabera (bezeroaren arabera, diruaren arabera).

Banaketaren inguruan hitz egiten dugunean, oso garrantzitsua da banaketa, kantitate leku eta momentu egokian egitea, eta merkatuaren beharrak asetzeko, banaketa kostuak minimizatu beharko ditu eta epeak ahalik eta motzenak bihurtu.

Gure produktuaren kasuan, volkswagenekin harremanetan jarriko gara lehendabizi. Haiekin tratu batetara iritsiko gara non beraiei konpresoreak salduko dizkiogun merke eta horrela beraiek izango dira lehen kotxe marka konpresore berri hauek erabiliko dituztenak. Era berean gure produktua izugarri zabalduko da bezero kopuru oso handi batera, izan ere, Volkswagen, merkatuan indar oso handia duen marka da.

Volkswagenekin batera, interneteko webgune bat sortuko dugu(on line denda) . Hau izango da bezeroenganako kanala, izan ere, modurik azkarrena eta merkeena iruditzen zaigu dela bezeroengana iristeko. Postaz bidez egingo dugu banaketa eta bezeroenganako bidalketa, garraio-enpresen bitartez.

Bestalde, publizitatearen erabiliko dugu gure produktua jendeak ezagutu dezan. Egia da nahiko garestua dela honelako ekintza bat aurrera eramatea baina volkswagenek, ekonomikoki lagunduko liguke bai telebistan, irratan edo egunkarietan gure produktua saltzeko.

Azkenik, salmenta sustapena ere izango da bezeroengana iristeko erabiliko dugun estrategietako bat. Hau izango da pizgarri material edo ekonomikoak erabiliaz, produktu baten eskaria epe motzera estimulatzea. Hau da, opariak, deskontuak... erabiliko ditugu, gure bezeroen atentzioa piztu dezaten eta horrela beraiengana gehiago urbiltzeko