

# KANALAK

Garatu dugun dropshipping-aren proiektuaren arabera, erabaki dugu internet dela gure merkatu segmentuarengana iristeko biderik egokiena, hau da, web orri baten bidez gure produktuak saltzeko. Kanal zuzena da aproposena gure proiektua sailkatzeko.

Kanal bat osatzeko bost fase bereizten dira, honako hauek dira gureak;

- **Pertzepzioa:** gure esistentzias jabetu egiten dira bezeroak, sare sozialetan jartzen ditugun iragarkiengatik. Adb: Instagram, Facebook. Baita ere interneten azaltzen dira iragarki hauek.
- **Ebaluazioa:** gure balorezko proposamena epaituko dute, orduan itxura onez ikusi behar dute gure dropshipping-a eta horrela hasiko dira erabiltzen.
- **Salmenta:** gure produktuak erosteko hainbat modu daude. Alde batetik, kreditu txartelaren bidez edo antzeko bat. Beste aldetik, etxera iristerakoan bertan ordaindu, hau da, eskudiruzko entrega.
- **Entrega:** bezeroak erositako produktuak haiengan iristeko erabiltzen dugun metodoa enpresa baten bidez lortzen dugu. Enpresari ordaintzen diogu, eskaintza bakoitza bere bezeroarengana iritsi dadin.
- **Salmentaren ondorengoa:** entrega amaitzerakoan, bezero bakoitza deitzen dugu jakiteko dena ondo iritsi zaien eta haien iritzia ezagutzeko. Beti telefono deiak egiten saiatuko gara, bestela correo baten bidez.