

KANALAK

Gure makina bezeroengana iristeko bankuarekin hitz egin beharko genuke adostasun batera iristeko, baina kanal propioen bidez baliatuko ginateke. Edozein bezerok arazoren bat edukiz gero denda edo lokal bat edukitzea egokiena izango litzateke, izan ere, beraiekin ahoz-aho hitz egitea ezinbestekoa iruditzen zaigu, modu horretan konfiantza eta seguritatea handiagoa da. Horretaz gain telefono bidez komunikatzea beste aukera aipagarri bat da, dendara etortzeko aukera ez duten kasuan komunikatzeko modu apropos bat iruditzen zaigulako. Beraz bi komunikazio kanal horiek eskura edukitzeko makinan ikusgarri txertatuko ditugu. Nahiz eta makinaren prozesu guztia egiterako orduan bitartekariak al den eñean saihesten ditugun zenbait prozesu egiteko, makinaren instalazioan, adibidez, enpresa baten laguntza beharko dugu beraz zeharkako kanalak erabiliko ditugu.

Gaur egun sare-sozialak dira komunikazio iturri garrantzitsuenak eta errazenenak. Horregatik gure bankuaren web orriari apartatu bat sortuko dugu, gure makinaren xehetasun guztiak erakutsiz. Esan bezala, hori gure bankuaren, kasu honetan, Laboral Kutxaren web orriari kokatuko litzateke. Bertan, gure makinari buruzko informazioa (gure proiektua, nor garen, helburua...) txertatzeaz gain gurekin komunikatzeko aukera izango lukete, era erraz batean. Horrekin batera gaur egun ezagunenak eta gehien erabiltzen diren sare-sozialetan (Instagram, Facebook, Twitter...) iragarriak kokatuko ditugu, geroz eta pertsona gehiagok gure produktuaren berri edukitzeko helburuarekin.



Gure bezeroekin euskaraz komunikatzeko intentzioa daukagu, nahiz eta arazoren bat izanez gero, lau hizkuntzekin komunikatzeko aukera daukagu: erdara, ingelesa eta frantsesa besteak beste. beraz bai internazionalki nahiz bertakoekin komunikatzeko orduan ez dugu inolako arazorik izango.

Produktua bankuari saltzerako orduan modelo bat eratuko dugu, beraiek ikusi dezaten eta nahi dituzten aldaketa guztiak egin ditzaten. Modelo hori aste batez bankuan geratuko da, eta banku horretako bezeroek makina probatu ahal izango dute eta etorkizunean makina definitiboa bankuan dagoenean, fidagarriagoa irudituko zaie.

Gure produktuaren salmenta ez da bankuari saltzen diogunean bukatzen. Gu bankuarekin akordio batera iritsiko gara, baina bankua ez da makinaren instalazioaz... arduratuko. Horretarako gu geu izango gara arduradunak eta Ainhoak duen furgonetarekin makina garraiatuko dugu behar diren kokalekuetara eta gainera, lekuren batean arazoren bat egonez gero ere gu arduratuko gara.

