

Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?

Alde batetik, gure enpresak ez dauka kanalik, guk produkturik banatzen ez dugulako, baina, gure enpresari bai.

Bestalde, animalientzako janari eta jostailu enpresak haien produktuak eskaintzen digute eta arrazoi horrengatik gure enpresari eragiten dioten kanala azalduko dugu.

Kasu honetan, gure hornitzailearekin zuzeneko kanalak erabiliko ditugu. Aurrez aurre salmentak, salmentak ordenagailuen bidez edo korrespondentziako salmentak eduki ahal izateko.

Kanal-mota honekin lan egitea bere abantailak ditu. Alde batetik, garrantzitsuena da salmenta-webean oinarrituta dagoenean kostu baxuak dituela eta potentzialki garrantzia ematen diola gure produktuari, bitarteko etekinak ez dagoelako. Bestalde, zuzeneko banaketa

Interneten bidez onuragarria da guretzat, egunean 24 orduz erabilgarri dagoelako. Telefonoz edo Internet bidez produktu jakinen zuzeneko banaketarekin lan egitea desabantaila da bidalketa gastuak kargatuko dituztela.



Canal de Marketing Directo

Productor

La empresa que produce vende directamente al cliente, sin necesidad de intermediarios.

Consumidor

