

KANALAK

Bezeroengana beraiek nahi duten moduan iristeko kanalen aukeraketa eta konbinazio egokia eta zuzena aurkitzea ezinbestekoa izango da, merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortu ahal izateko.

Guk aukeratuko dugun kanal motak **kanal propioa eta zuzena** izango dira; hots, guk bakarrik salduko ditugula gure produktuak, beste enpresa batekin elkartu gabe. Berez, aplikazio bat erabiliz edo enpresari deituz eskaerak egingo dituzte bezeroek. Enpresak ez du denda fisikorik edukiko, baizik eta enpresako langile batek eskaerak eskuratzean (bai online, bai telefonoz), ogiak prestatu eta motorra erabiliaz emandako helbidera joango da ogia(k) eskura emateko. Honek etekin marjin handiagoa izatea bideratuko du, baina hauek kudeatzea garestiagoa eta konplexuagoa izatea ekarriko du.

Kanalak bost fase ezberdin ditu:

Lehenik eta behin, **perzeptzioa**: gure enpresa sortzerako garaian, konturatu ginen okindegi guztiak denda fisikoak zirela eta ez zegoela ezta bat ere etxera eramaten zizkizuna. Horregatik, ogia etxez-etxe eramatearen ideia bururatu zitzaigun, jende batzuen beharrak asetzen baitzituen.

Geroago, ideia hori errealitatera eramateko **ebaluazio** bat egin genuen, enpresa hori ea sustentagarria edo ez izango zen ikusi ahal izateko. Horretarako, zenbat langile behar genituen, non jarriko genuen enpresa, zer prezio jarriko genituen... aztertu genituen. Errentagarria izan litekeela ikusita, ideia aurrera eraman dugu.

Gainera, ogiak salduko genituenez, hauek prestatzeko materialak **erosi** egin genituen. Batetik, irina, masa egiteko produktuak, gatza etab., eta bestetik, hauek landu ahal izateko tresna ezberdinak: labeak, arramolak, erretiluak, etab.

Bezeroei hauek nola **entregatzea** pentsatu genuen, eta modurik merkeena eta hoberena motorrak erostea eta langile batzuk hauek emandako helbidea joatea ogia entregatzera izan zen. Metodurik azkarrena, ogiak ez hozteko.

Azkenik, hau entregatu ondoren, salmentaren etekina lortuko dugu; dirua. Prozesua azkar egiten badugu, seguru aski bezeroak berriro ere erosiko du gure enpresan eta gure bezero izaten jarraituko du,

