

6. KANALAK:

Kanalak hiru ataletan oinarritzen dira: bezeroarekiko komunikazioa (6.1), produktu-zerbitzuen banaketa (6.2) eta salmenta (6.3).

6.1. Komunikazioa

Eroslearen eta gure enpresaren arteko harremanaren oinarria kanal propioa da. Gainera, produktua saltzeko kanal zuzenak baliatuko ditugu. Gure ideia, interneten webgune bat sortzea izango da, non bezeroek, etxetik mugitu gabe gure enpresari buruzko edozein informazioa lortu dezakete (prezioak, zalantzak erantzun, feedback etab.) Ildo beretik, sare-sozialetan berriak ez garenez, parte hartuko dugu, nabaritu izan dugulako, garai honetan sare sozialek gizartean oso integratuta daudelako eta hauek lagundu ahal digute gure enpresari bezero berriak aurkitzen. Saiatuko gara ahal den neurrian gure web guneak fresko mantentzen eta noizbehinka berritzen, instagram, gure webgune orria, twitter eta pinterest kasu. Horrenbestez, informazioaz zein multimedia artxiboz hornituko ditugu, gure enpresa gizartearekin eta denborarekin joan dadin, haiekin bat egiteko asmoz. Gure ustez, bezeroarekin harreman ona izatea da helburu nagusia, horretarako, gure web orrian, gurekin komunikatzeko era guztietako informazioa eskuragarri izango dugu. Eskaintzen dugun informazioaren bitartez, bezeroak gure produktuei buruzko ideiak orokorrak zein zehatzak lortu ahal dute, prezioetik abiatuta gure kokapenera arte.

Hori gutxi izango balitz, web orri honetan gurekin harremanetan jartzeko telefono zenbaki bat eta emai helbide bat (dailywatch@gmail.com) jarriko dugu bezeroak gurekin kontaktuan jartzeko aukera izan dezaten. Lehendabizi, bezeroak nahi duen komunika bide batetik harremanetan jarriko ginateke, haiek nahi dutena guk haiei emanez, eta bezeroa gure produktua erosteko benetako nahia duela sumatzen dugunean, haiekin hitzordu bat antolatuko genuke. Hitzordu horretan, gure produktuaren salmentari buruz hitz egiten hasiko ginateke. Lehenik, haiei galdetuz zeintzuk diren beraien nahiak edota beharrak. Gero, eskaeraren arabera prezioa jarri; beti zentzuzkoa eta eskuragarria baldin bada. Bukatzeko, banaketa moduan adostu egingo dugu.

6.2. Banaketa

Produktuen banaketa, bidalketa zuzenen bidez egingo dugu, hau da, bezeroari zuzenean produktuak eraman egingo dizkiogu era erraz batez. Horretarako erabiliko ditugun baliabideak, enpresa baten laguntza izango da, DHL bezalako enpresa batekin kontaktuan jarriz. Gure produktuek, nahiz eta pisu eta bolumen handiak lortzen ez duten, karga handiak eraman ditzakeen enpresa batekin duen garraioa kontratatu beharko genuke bada ezpada. Gure egoerara oinarrituta, DHL garraio enpresa aproposena dela ikusten dugu, beraz, enpresa honekin egingo genuke gure produktuaren banaketa eta garraioa.

6.3 Salmenta

Lehen esan dugun bezala gure produktuaren salmenta hitzorduen bitartez izango da. Hitzordu horietan, gure produktuarekiko nahiak haiek guri islatzen izango da guk egingo dugun lehenengo urratsa. Gero, gure produktua haien nahien arabera muntatuko eta aurkeztu. Urrats hauek behin baino gehiagotan errepikatu ahal izango dira, bezeroak pozik eta konforme gelditu dadin. Ondoren, gure bezeroari logikoa eta eskuragarria iruditzen zaigun produktuaren hasierako aurrekontua eskainiko genioke, eta behar bada negoziatzen hasiko ginateke prezio zentzudun batera iritzi arte. Lehenengo pausua bezala, urrats hau hainbat alditan errepikatu ahalko zen, bezeroa pozik gelditu arte.