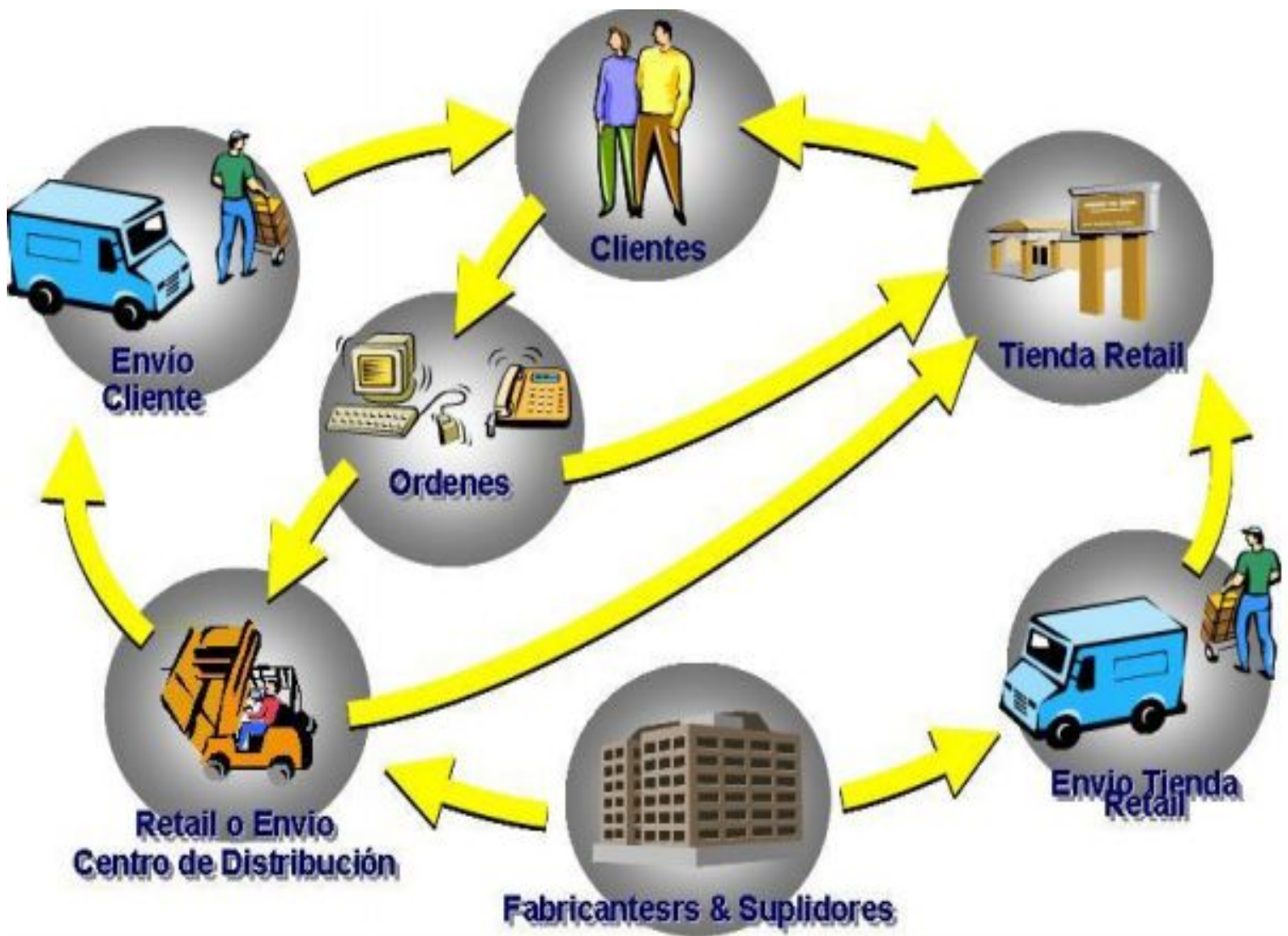


# KANALAK



Oier Arraztio  
Garazi Etxarte  
Garazi Aizpurua  
Harriet Urdampilleta

Gure enpresaren zerbitzua bezeroengana nola iritsiko den erabaki behar dugu. Horretarako mota ezberdinetako kanalak erabil ditzakegu, baina gure enpresak eskainiko duen zerbitzu eta produktuarekiko egokiena hautatu behar dugu.

Kanal mota ezberdinak daude, eta bakoitzak bere abantailak eta desabantailak ditu. Batetik, kanal propioak daude, denda propioak, fisikoak naiz online bidezkoak direla. Beste kanalek baino etekin handiagoak ekarriko ditu, baino hauek kudeatzea konplexuagoa da.

Bestetik, elkartutako kanalak daude, denden bidez saltzen dituztela euren produktuak. Aukera zabala eskaintzen dute, merkatu zabalago batera iritsiaz. Baina, etekin-marjinak urriagoak dira.

Aurreko bien nahasketa bideratutako kanalak ere badaude. Bertan, gure denda propioak izango genituzke baina horietaz gain, beste dendetan gure produktuak saltzeko ahalmena eta aukera izango genuke, era honetan, gure produktua ezagutzera emateko erraztasun gehiago izango genuke. Baita ere, kanal zuzenak daude, saltzaile lantalde batek sortuak direla, bitartekaririk gabeak. Azkenik, zeharkako kanalak daude, denda propio zein elkartuak direla.

Kasu honetan, gure enpresarako egokiena den metodoa aukeratu behar dugu eta kanal propioaren eta elkartutako kanalen arteko nahasketa bat erabiltzea erabaki dugu. Era honetan, gure denda propioak izango ditugu non gure produktuak salduko ditugun. Arriskutsua izan daiteke denda propioak abian jartzea inbertitutako guztia galtzeko aukera dagoelako, baina gure ustez arriskatzea da egokiena akatsen bat izanez gero, haietatik ikasteko aukera izan dezakegulako. Horrez gain, gure produktuak merkatuan zabaltzeko eta saltzeko erraztasun handiagoak izateko, beste denda batzuen bidez aterako dugu produktua, hau da, beste denda batzuei gure produktuen lizentziak eskainiko dizkiegu gure marka sal dezaten.

Gainera, zeharkako kanalak baliatzea ere egokia edo onuragarria izango dela pentsatu dugu, izan ere, lehen aipatutako nahasketa horren helburu berdinak ditu eta bi erak bien artean bateragarriak dira, hau da, helburu nagusia produktuak gure denda propioetan saltzea izango da etekin gehiago sorraraziko ditugulako. Hala ere, irabaziak ziurtatzeko gure produktuak beste denda ezberdinetan zabaltzea ere komenigarria izango da, etekin gutxiago izan arren, salmentak ziurtatzeko era egokiena baita.