

KANALAK

Gure produktua bezeroengana iristeko merkatuan hainbat modu ezberdin ezagutzen ditugu, hauen artean, kanal propioak (enpresak denda propioak ditu, fisiko edo online modukoak) eta elkartutako kanalak (beste enpresa batekin elkartu bere dendan zure produktua saltzeko). Modu hauen desabantailak eta abantailak aztertu ondoren, gure enpresaren produktuak bezeroengana modu eraginkorrean iristeko, guk kanal propio eta elkartutako kanalen arteko nahasketa bat aukeratu dugu. Gure produktua gure propietatekoak ez diren denden bitartez salduko ditugu fisikoki, baina online saltzeko aukera ere edukiko dugu web orri baten bidez.



Nahiz eta elkartutako kanalak etekin marjina txikiagoa duen gure produktua merkatu zabalago batera iristarazteko aukera emango digu eta horrek asko lagunduko gaitu hasieran batez ere. Gainera, kanal propio baten abantaila ere edukiko dugu, hau da webgunearen bidez etekin gehiago ateratzea lortuko dugu eta ez du kudeatzeko zailtasun handirik edukiko. Marjina eskasagoa eskaintzen badute ere, gure kanal propioak erabiltzean baino bezero kopuru askoz handiagoarengana iristea ahalbidetzen digute. Gainera, aipatutako kanal elkartuen indar komertzialari ere etekina atera ahal izango diogu. Hori, era batera edo bestera, onuragarria egingo zaigu.

