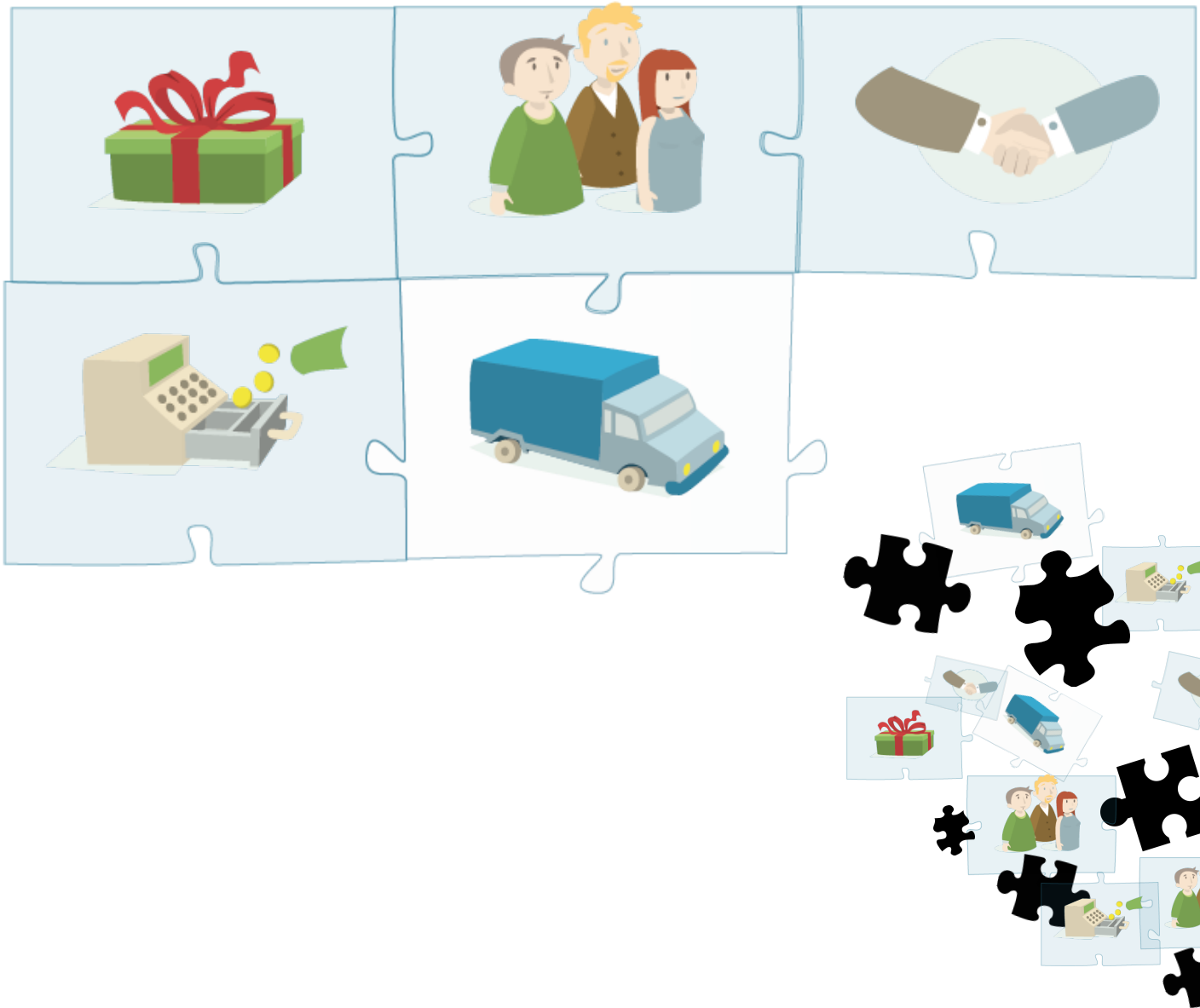


KANALAK



Aritz Sagarna
Itoitz Salaberria
Xabier Zamora
Olatz Sanchez

Erabakigarria da bezeroengana bezeroek eurek nahi duten moduan iristeko kanalen konbinazio zuzena aurkitzea, merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko. Gure kasuan kontuan eduki behar da bezeroei eskaintzen dioguna ez dela produktu bat, zerbitzu bat baizik. Horrek gure kanalen konbinazioan eragina izango du.

Gure ustez, elkartutako kanalen bidez lan egitea izango litzateke eraginkorrena. Nahiz eta gure enpresarentzat irabaziak ez diren kanal propio bat izanik edukiko genituzkeenak, bezero kopuru



handiago batera iristea ahalbidetuko digu. Gainera, aipatutako kanal elkartuekin indar komertzialari ere etekina atera ahal izango diogu. Elkartutako banaketa kanal honen bitartez, hornitzaile gehiago izango genituzke eta beraz, bezeroei zerbitzua eskaintzea errazagoa izango da.

Elkartutako kanal honi esker, denda eta enpresa desberdinek gurekin kolaboratu eta zerbitzu konkretu bat eskaintzen duen enpresa sortuko genuke. Baliabide guztiak batuta, errazagoa izango zaigu enpresa aurrera eramatea, gure kabuz (kanal propioa) baliabide guztiak kudeatzea oso zaila izango litzateke eta.

Kanal propioa aukeratzea ere zentzuzkoa izango litzateke, baina kontuan hartu behar da kanal horiekin lan egiteko guk geuk sortu behar dugula guztia zerotik, eta hori aurrera eramatea zaila da. Etekinak handiagoak izango liratekeela egia da, baina horiek ezartzea eta kudeatzea konplexuagoa eta garestiagoa izango litzateke. Hori dela eta, kanal propioen aukera alde batera uztea erabaki dugu.

Idea guztiak kontuan hartu eta aukera guztiak mahai gainean jarri ondoren, elkartutako kanalekin aurrera egitea iruditzen zaigu zentzuzkoena. Izan ere ideia errealista dela iruditzen zaigu eta gure proiektuarekin bat egiten duela esango genuke. Hala ere, oraingo erabakiak ez du esan nahi etorkizunean ideiaz aldatuko ez dugunik, izan ere, proiektua martxan dagoen bitartean ikusiko dugu zer den guretzat egokiena.