



Kanala:

Gure ideiaren balorezko proposamena bezeroen ezagupenean jartzeko gure enpresak zenbait kanal ezberdin izango ditu:

Komunikazio kanalak:

Lehenik eta behin, kartelak jarriko ditugu jendeak gure berri izateko eta bezero gehiago erakartzeko. Horretarako, gure kartelak deigarriak izango dira. Leku ezberdinetan jarriko ditugu baina jende asko pasatzen den lekuetan jarriko dugu arreta gehien; hala nola, metroan, institutuetan...etab. Karteletan gure Bilboko lokalaren helbidea, gure sare-sozialak eta gure App-a deskargatzeko informazioa jarriko dugu.

BH-koek haien bezeroei banatuko dizkieten papertxoan, informazio berdina agertuko da.

Beste alde batetik lehen esan bezala, gure enpresarentzako sare sozialak sortuko ditugu. Gure helburua sare-sozial ezberdinetan hainbat perfil eratzea da eta horrela jende gehiago ezagutu ahalko du gure proiektua.

Instagram bidez, gazteen arreta deituko dugu eta bertan argazkiak, bideoak eta ateratzen ditugun promozio berriak igoko ditugu. Gainera, Facebook eta Twitter ere izango dugu eta bertan, instagramen bezala, gazteentzako eta helduagoak diren pertsonentzako informazioa ere jarriko dugu.

Sare sozial hauei esker ere, gure bezeroekin harremanetan jarri ahal izango gara.

Horrezgain, App-aren bidez, jende gehiago ezagutu ahalko gaitu, App-a ingelesez jartzeko aukera dagoenez, milioka erabiltzailearen esku egongo delako. Google Play Store eta App Storen eskuragai egongo da eta hortik guztiek deskargatzeko aukera izango dute.

Banaketa:

Produktuaren banaketa, kasu honetan bizikleten trukea, bezeroen esku egongo da. Hau da, haiek app-aren bidez izango dute bizikleta non, noiz eta nola trukatu erabakitzeko aukera.



Salmenta:

Gure kanal zuzena, lokala izango da, guk bakarrik osatzen dugun salmenta indarra baita; gure kanal propioa izango da.