

## Kanalak

Bezeroarekin momentu oro harremanetan egotea oso garrantzitsua da gure enpresak dituen helburuak betetzeko. Horretarako hauen beharrak asetuko ditugu eta beraien alboan egongo gara.

Bezeroarekin harremana mantentzeko erabiliko ditugun kanalak telefonoa, posta elektronikoa eta aurrez-aurreko bezeroaren arreta zerbitzua izango dira. Horrez gain, azkenaldian duten garrantziaren ondorioz, sare sozialetatik mugituko gara, gure produktua ezagutarazteko. Hortaz aparte, gure bezeroekin egunero harremanetan egoteko eta nobedadeen berri emateko erabiliko ditugu. Aipatutakoaz gain, web orrialdea ere edukiko dugu, gure produktua saltzeaz gain bezeroa enpresa guztia modu sakonago batean ezagutzeko eta zalantzak argitzeko ere bai. Albisteak, noiz sortu zen enpresa, nola sortzen diren txalekoak eta hauen ezaugarriak edo arazo bat izanez gero zer egin dezakezun dira gure webgunean bilatu ahalko diren informazioak.

Jarraitzeko, banaketa-kanalak produktu eta zerbitzuak kontsumitzailearen esku jartzeko erabiliko ditugu, bitarteko eragileen multzoen bidez. Bi motatakoak izango ditugu; zuzenekoak eta zeharkakoak. Banaketa zuzenari dagokionez, gure produktua aipatutako komunikazio-kanal guztien bitartez eskuratu ahalko dute. Horrez gain, zerbitzu teknikoa eskaintzen den lokaletan ere hau erosteko aukera egongo da. Zeharkako banaketari dagokionez, motor eta teknologia dendak edo kontzesionarioak adibidez multzo handietan erosiko digute produktua ondoren beraien kabuz saltzeko. Hau da, bezeroari ez dio ULEM Technologyk zuzenean produktua salduko, baizik eta banatzaileen eta handizkarien bitartez erosteko aukera ere egongo da.

Azkenik, lehen aipatu dugun salmenta-kanalak ditugu. Hauek dira aurreko kanal guztiak batzen dituen multzoa, izan ere, aipatutako kanalen bitartez egingo da salmenta eta bezeroak erakartzea. Hala ere, komunikazio-kanalen bitartez erosi ahal den arren, hauen gehienbat komunikazioan eta interakzioan zentratuko dira. Salmentarako banaketa-kanalak izango ditugu, bai gure enpresak eta baita txalekoak salduko dituzten beste enpresak helburu berdina izango dugulako: bezeroak erakarri eta produktua saldu, adibidez, kontzesionarioak, Media Markt, eta abar.

Horrez gain, izango ditugun bezeroak ez dira izango soilik produktua erabiliko duten erosleak. Kontzesionarioen, teknologia denden eta motor-quad denden bitartez ere salduko da produktua. Beraz, kontsumitzaileek aukera gehiago izango dituzte produktua erosteko, bai gure lokaletan baita ere mota hauetako denda eta kontzesionarioetan ere. Horrela, merkatu sakonago batekin lan egingo dugu eta salmenta aukerak gora egingo dute, produktua geroz eta gehiago zabalduko delako merkatuan. Hori dela eta, hainbat txaleko produzitu beharko ditugu, merkatu masibo batean lan eginez, kantitate handiko produkzioak behar izango ditugulako. Merkatu multilateral batean ere lan egingo dugu gobernutik diru laguntzak jasotzea nahi dugulako, herrialdeko biztanleen segurtasuna hobetzen dugulako eta gure produktua mantentzeko ezinbesteko laguntzak izango direlako.

Beraz, hau guztia kontuan izanda, esan dezakegu bezeroen pertzepzioa komunikazio-kanalen bitartez egingo dela, erosketa edozein kanalaren bitartez egin ahalko

dela, entregan beste banaketa-kanalak lagunduko dutela eta salmentaren ondorioz gure ardura izango dela bezeroa pozik mantentzea, beharrak asetzen jarraitzea eta urte askotan zehar guran konfiantza mantentzen saiatzea.