

KANALA

Kanalen bitartez lortzen duguna da gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea, gure balio-proposamena helarazteko. Gure bezeroek aplikazioa erabili ahal izateko, "Play Store"-era eta "App Store"-era igoko dugu. Hala ere, beste kanal erabiliko ditugu bezeroei helarazteko, hala nola komunikazio-kanalak.

Kanal honen bitartez, bezeroekin harremanak bermatzen ditugu. Gure enpresa, komunikazio pertsonala eta elkarreragilea edukiko du. Komunikazio pertsonalean, komunikatzeko bide zuzena da bi interesatuen artean. Elkarrizketa mugatuta dago parte-hartzaile kopuru baterako. Kanal hori zuzena da, hurbila. Modu horretan, bezeroarekiko erlazioa konfiantzazkoa izango da. Beste aldetik, jende gehiagori iristeko, kanal elkarreragilea sortuko dugu. Kanal zabala da eta irismena handiagoa da. Komunikazio honek ahalbidetzen du erabiltzaileekiko interakzioa. Horrela, komunitate positiboa eta ona sortuz. Adibide on bat dira sare sozialak: gaur egungo bezeroa mugikorra maiz erabiltzen duenez, beharrezkoa da gure marketing programa mugikorrean ezartzea, baita aplikazioan ere, enpresaren estrategia orokor gisa.

Beste modu bat gure bezeroei eta jende askori iristeko, publizitatea da. Publizitatean inbertituz, kanal zuzena ezarriko dugu jendearekin eta ezagunagoak izango gara. Publizitatea, kolean, beste aplikazioetan edo telebistan jarriko dugu, jende asko ikustarazteko eta aplikazio berri honetaz ohartarazteko.

Banaketa-kanalak aldiz, oso sinpleak izango dira, izan ere aplikazio bat da. Hala ere, bezeroek zerbait edo informazioa nahi badute, eskura dute e-mail bat gurekin kontaktuan jartzeko eta edozein galdera izanez gero galdetzeko (ccmagic@gmail.com).

Azkenik salmenta-kanalen aldetik, dena online izango denez, oso erraza da erostea eta saltzea. Gure aplikazioak, aurretik esan dugunez, bertsio eta abantaila asko ditu hilero diru kantitate txiki bat ordainduz. Dena den, aurrez aurre hitz egin nahi badu bezeroak, Espainian dugun lokalera joan daiteke eta bertan galdetu edo informazioa jaso.