

Banaketa eta Komunikazio-kanalak

Pro MG enpresan, bezeroei produktuak eta zerbitzuak helarazten dizkiegu webgune edota aplikazio baten bidez. Esan bezala, webgunea eta aplikazioa dira gure kanal nabarmenenak, hauetan, produktuak erakusten eta saltzen ditugu.

Salmenta gure enpresak bideratzen du, eta kanal honen barruan dendetatik jasotzen ditugun komisioak aurkitzen dira (orokorrean, %10 izaten da denda gehienetan). Beste enpresen produktuak saltzen ditugunez, erlazio bat sortzen da denda eta webgune/aplikazioaren artean, webgunearen bidez dendek mozkina handitzea lortzen dutelako. Bezeroek, gure webgunetik erosteagatik deskontuak jaso ahal dituzte, gainera, bazkide-txartela eskuratu ahal dute eskaintza hobeto lortzeko.

Banaketa-kanalari dagokionez, gure enpresak ez du honetan aktiboki parte hartzen, denden ardura delako. Enpresa hauek haien zerbitzuak erabiltzen dituzte produktua bezeroei helarazteko (dendan jasotzeko edota etxera zuzenki eramateko).

Kanalak, bezeroarekiko harreman guneak dira eta bost fase desberdinez osatuta daude. Lehenengoa, pertzepzioa, kontsumitzaileek nola ikusten duten gure aplikazioa da, hau da, gure webgunea nola erakusten dugun bezeroak erakartzeko. Bigarrena, ebaluazioa da, non eroslea erabakitzen du gure webgunean eta aplikazioan zerbait erostea ala ez. Jarraitzeko, erosketa dago, non bezeroek gure webgunea erabiltzen dute beste denda batzuen produktuak erraztasun handiagoz erosteko. Laugarrena, banaketa da, eta hau denden eskuan dago, beraz gure enpresak ez du aktiboki parte hartzen jarduera honetan. Bukatzeko, azken pausua, salmentaren ondorengoa da, non erosleak kritikak eta pentsaerak jakinarazten dizkigute gure enpresaren funtzionamendua hobetzeko.