

KANALAK:

Gure produktua bezeroengana iristeko bi metodo erabiliko ditugu. Honen bitartez lortu nahi duguna merkatu-segmentuetara iristea da, gure balio-proposamena helarazteko. Lehenengo kanala gure denda fisikoa izango da,, non gure bezeroak gure produktua eros dezaketen, edo behin erosita hura konpontzera eraman.

Bigarren kanala online salmenta izango da (<https://sousamahaiak.webnode.es/>) eta hemen ere gure edozein mahai erosteko aukera edukiko du bezeroak. Gure web-gunea guztiz osatuta dago. Gure enpresaren inguruko informazioa topa dezake edonork eta produktu bakoitzaren deskribapen bat ere agertzen da, prezio eta irudiaren ondoan.,

Banaketa kanalarik dagokionez, bi modutara iritsiko da gure produktua bezeroengana; kanal laburretik eta kanal zuzenetik. Kanal laburra, txikizkari bati salduko diogu (ikea, mediamarkt...) eta bertan beraiek gure produktua salduko dute. Irabazi- marjina txikiagoak eskaintzen dituzten arren, onurak begiratzen baditugu gure kanal propioek baino bezero kopuru handiagoarengana iristea ahalbidetzen du. Kanal zuzena da gure bigarren kanala eta online salduko dugu (web orrialdetik) horregatik denda onlinetik erosten dutenean zuzenean bere etxeetara, ikastoletara, bulegoetara etab eramango zaizkie.

Komunikazio kanala erabiliz gure bezeroekin harremanetan jarriko gara. Irratsaioetan, telebistan iragarkiak jarritz eta leku publikoetan gure albisteak poster moduan jarriko ditugu gure bezeroak edonola gure produktuaz jakiteko eta erosi ahal izateko. Baita ere saltzaile komertzial bat edukiko dugu.

Salmenta ondoreneko kanala; gure produktua erosi dutenean arazoak izanez gero zerbitzu tekniko bat daukagu kontsumitzailea mahiarekin izandako arazo hori konpontzeko. Zerbitzu tekniko hori etxera, ikastolara, bulegora edo produktu hori erosi duten lekura joan daiteke mahiak emandako arazoak konpontzera. Baita ere kontsumitzailea nahiago izango balu mahia lantokira eraman ahalko luke bertan konpontzeko.