

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure enpresa, txikizkari gisa arituko da. Txikizkariak zuzenean, azken kontsumitzaileei saltzen dizkiete produktu edo zerbitzuak, erabilera pertsonalerako eta ez enpresa erabilerarako. Webgune bat garen geroztik produktu ugari kantitate txikitan eduki dezakegu eta honen abantaila da gure kontsumitzaileei produktu eskaintza handiagoa egin diezaiokegula beste lehiakideekin alderatuta.

Funtzio hauek bete behar izango genituzke: informazio-iturri izatea, bolumen handiak birbanatzea, finantzaketa, produktuari erantsitako zerbitzuak eta produktuaren aurkezpena. Guztiak betez gero enpresaren funtzionamendua garatuko da eta geroz eta garrantzia handiagoa izango dugu merkatuan.

Banaketari erreparatzen badiogu internet bidez egingo da; izan ere, webgune bat sortuko dugu salduko ditugun produktuak eskaintzeko. Orduan, paketeria zerbitzua eskaintzen duen enpresa batekin azpikontratu bat egin beharko genuke, gerora onuragarria izan daitekeelako. Gure enpresa hazten bada eskakizuna handitu egingo da, eta hasieratik banaketaren faktoreaz ahaztea gomendagarria izango da.

Gure enpresa ezagutu dezaten iragarkiak erabiliko ditugu informazioa etb. zabaltzeko. Batez ere enpresa ekologikoetan jarriko ditugu gure iragarkiak, azken finean, beraien bezeroak gureak ere izan daitezke. Sare sozialetan ere iragarkiak jarriko ditugu baita kontuak ireki informazioa kontu horietan jartzeko. Horrela jendea informatuta egongo da gure eguneratzeetan. Sare sozialak gaur egun oso garrantzitsuak direlako, uste dugu aukera egokiena dela.

Bezeroak erakartzeko ere, hainbat eskaintza egingo ditugu. Adibidez, gune premium bat zeinetan erosketak egin ondoren puntuak gordetzen diren. Hainbat opari edukiko ditugu puntu kantitate puntual batzuetara iristerakoan. Opari linea hori 3 hilabetero edo, berriro hasten da, beraz opariak nahi badituzte berriro erosi beharko dituzte gauzak. Hasieran erosi beharko dute baina bukaerara iristen badira, hurrengoa doan daukate.