

BIZKAISIA APLIKAZIOAREN KANALAK

Enpresak komunikatzeko eta segmentu-merkatuei bere balorezko proposamena helarazteko moduari deitzen zaio kanala.

Hiru kanal mota daude: **Komunikazio kanala**, **banaketa kanala** eta **salmenta kanala**.

Honakoak dira enpresa edo erakunde batek aukera ditzakeen kanal motak:

Komunikazio kanala: Kanal hau merkatuarekin komunikatzeko erabiltzen dira, balio proposamena merkatura zabaltzeko. Gainera bezeroari gure produktuaren berri emateko balio du, eta bezeroarekiko harremana bermatzeko. Gure kasuan merkatuarekin komunikatzeko sare sozialak eta publizitatea erabiliko ditugu. Irratian, Facebook-en, Instagram-en eta horrelakoetan gure aplikazioaren berri ematen saiatuko gara ahalik eta jende gehien App-a ezagutzeko.

Banaketa kanala: Kanal hau gure produktua merkatura iristeko erabiltzen dugu. Kasu honetan merkaturako bezero, denda edo hauen konbinazioa izan daiteke. Bizkaiaren kasuan gure aplikazio propioa dugunez diskoteka eta kontzertuen sarreren banaketa App barruan egiten da.

Salmenta kanala: Enpresen balio proposamenaren helburu nagusia denbora laburrean salmentak igotzea da. Gure kasuan gure bezeroek erosten dituzten sarreren kopurua areagotzea da. Hori gertatzeko, helburua sarreren salmenta denez, sare sozialen bidez ere gazteak animatzeko ditugu kontzertu eta diskoteketara joatera.

Honakoak dira enpresa edo erakunde batek aukera ditzakeen kanal motak:

Kanal zuzenak (Banaketa kanala)

Bitartekariak izatea saihesten dute, hornitzailetik zuzenean bezeroari produktua heltzea bilatzen dute. Adibidez, saltzaile lantalde batek osatutako salmenta-maila edo Internet bidez saltzeko online denda.

Zeharkako kanalak (Salmenta kanala)

Denda eta elkarte handiak dira eta handizka hornitzen dituzte haien bezeroak. Adibidez Makro denda, handizka hornitzen ditu jatetxe eta tabernak.

Elkartutako kanalak (Banaketa kanala)

Aukera sorta zabala hartzen dute irabazi-marjina txikiagoak eskaintzen dituzten arren. Onurei dagokienez, ordea, marjina eskasagoa eskaintzen badute ere, kanal propioak

erabiltzean baino bezero kopuru askoz handiagoarengana iristea ahalbidetzen dute. Gainera, aipatutako kanal elkartuen indar komertzialetik ere etekina atera daiteke.

Kanal propioa (Banaketa kanala)

Zehazki kanal zuzenek, etekin-marjina handiagoa eskaintzen dute , baina horiek ezartzea eta kudeatzea konplexuagoa eta garestiagoa da.