

KANALAK

Enpresak komunikatzeko eta segmentu-merkatuei bere balorezko proposamena helarazteko moduarekin lotuta daude kanalak. Komunikazio, banaketa eta salmenta kanalak bereiz daitezke.

Bezeroengan ahalik eta hoberen iristeko eta ahalik eta arrakasta gehien lortzeko, gure enpresari hoberen datorkion konbinazioa erabiliko dugu. Kanal propioaren bidez, hau da, denda propioak eta online motatakoak izango ditugu. Kanal mota honek, etekin marjinal handiagoa eskatzen digu, baita ere kudeatzeko sinpleagoa eta merkeagoa da.

Kanal honekin batera, kanal zuzena eta propioa erabiliko dugu. Horrela gure produktuak bitartekaririk gabe banatuko ditugu etekin handiagoa lortzeko, bitartekariak garestiak baitira.

Bost fasetan bereizten da:

- Lehenengo, **pertzepzioa** gertatzen da. Hemen, bezeroak gure produktua ezagutzen dute.
- Ondoren, lehen ezagututako produktua **baloratzen** dute, hau erosi edo ez pentsatzeko.
- Baloratu eta gero, produktuaren **erosketa** egiten da, bertan produktua ordaindu eta guk bidaliko dugu ordainketa faktura lortzen dugunean.
- Produktua bidali eta denbora gutxira jasoko dute. Hor gure produktuaren **entrega** bukatuko da.
- **Salmenta ondoren**, bezeroak produktua jasotzen duen unea da. Bertan bezeroak produktuaz gozatu dezake.