

KANALAK:

Gure produktua saltzeko kanal zuzena erabiliko dugu, bitartekaririk gabe. Lehendabizi, enpresekin kontaktuan jarri behar gara. Horretarako hainbat boligrafo enpresei gure produktua eskainiko diegu bilera baten bitartez.

Bilera horretan, bi tresna erabiliko ditugu:

- Alde batetik, aurkezpen digitala. Aurkezpen horretan gure produktuaren azalpen sakona egongo da. Bezeroak galderaren bat baldin badu, bilera horretan egin dezake.
- Beste alde batetik, gure produktuaren prototipo bat erakutsiko diegu. Modu honetan, diseinua eta forma ikus ditzakete fisikoki.



Honek prozesua arinduko du eta enpresarekiko harremana askoz estuagoa izango da.

Produktuak zuzenki bidaliko dizkiogu enpresari eta guk arduratuko gara garraioaz. Hau egiteko arrazoi nagusia guran konfiantza gehiago dugula beste enpresa batengan baino da.

Enpresak karkasen eskaera egingo dute eta entrega 5 egun barru ailegatuko zaie, eskaera egin denetik aurrera. Behin produktua beste enpresara iristean, produktua zer baldintzetan dagoen aztertuko dugu. Karkasak egoera txarretan ailegatu badira edo batzuk apurtu egin badira, gure enpresara bueltatuko dira eta 2 egun barru kaltetuta zeuden karkasak bidaliko dizkiogu beste enpresari.