- KANALAK:

Gure produktua bezeroengana helarazteko, gure enpresak beste enpresa bat kontratatuko du. Hau da, guk ez dugu garraio (furgoneta/kamioi) propiorik izango eta produktu pisutsu eta erabat handia denez, garraio handi bat beharrezkoa izango da produktua gure bezeroengana iristeko.

Enpresa berri honi esker gure proiektua merkatu-segmentatuetara iritsiko da.

Horrez gain, lehengaiak gure enpresara ailegatzeko ere beste banaketa kanal bat beharrezkoa izango dugu, baina hori lehengaiak erosten diogun enpresaren eskuetan uzten dugu.

Komunikazio-kanalari buruz hitz egiten badugu, gure enpresak webgune bat izango duela aipatu behar dugu. Honela, bezeroekin harremanetan jarri gaitezke eta ez hori bakarrik, telefonoz deitzeko aukera ere izango dute. Gainera, harremanetan jartzeaz gain, online denda bat ere izango dugu, gure bezeroen eskaerak jasotzeko, hots, salmenta-kanala komunikazio-kanala bezalakoa da, bezeroak denda horretan haien eskaerak eta galderak planteatu ahal dituztelako.

Bezeroarekiko harreman-guneak (kanalak) bost fasez osatuta daude:

Lehenengo, bezeroak gure produktuaren berri izan behar du, gure kasuan Instagram-en gaudenez, sare sozialei esker izan dezakete gure berri, baita beste sare sozial. Geroago, guk eskainitakoa ebaluatu behar dute; horren ostean erosketa dator. Hori egin eta gero, gu sartzen gara, hau da, AIAGI enpresa sartzen da. Gure banaketa kanalari esker, eskaria entregatzea lortzen dugu eta amaitzeko salmenta, hori egin eta gure bezeroak guk saltzen diogun produktua frogatzeko aukera dute.