

Kanalak

Gure produktua kontsumitzailearen esku jartzeko banaketa-kanalaz baliatuko gara. Enpresa honek, gainerakoak bezala, zenbait kanal ditu behar den bezala funtzionatu ahal izateko.

- Alde batetik, IDI departamentua edo saila dugu, (inbestigazioa, garapena eta berrikuntza). Merkatura aterako den produktua diseinatzeaz arduratzen da batez ere, eta bere erabilgarritasuna, funtzionaltasuna eta kalitatea ikertzen du, produktua, ahalik eta hoberen izateko.
- Ekoizpen edo produkzio saila: produktua ekoizteaz arduratzen da. Lehen aipatu dugun bezala, edalontziak Japoniako unibertsitate batean egingo dira, eta makinak Elektro enpresari erosiko dizkiogu. Hori dela eta, badago arduradun bat maiz Japoniara joango dena, ziurtatzeko, produktua, kasu honetan edalontziak, IDI sailak adierazi duena betetzen dutela.
- Merkataritza-saila: produktua merkatuan kokatzeaz arduratzen da, jendeak zein epresek ezagutu ahal izateko. Produktua jendeari erakutsi eta salmenta-prezioa negoziatzen dute.
- Banaketa-/Distribuzio-saila: produktua fabriketatik azkenengo bezerora edo benta-lekura iristeaz arduratzen da. Produktua azken kontsumitzaileak edo beste enpresa batzuk erabili edo kontsumitzeko moduan egon dadin laguntzen dute. Produktua

merkaturatzeko beharrezkoak diren funtzio guztietaz arduratzea oso zaila denez, bitartekariak erabiliko ditugu. Egun, produktua Espainian saltzen da, nazio-mailan.

- Logistika saila, erosketa, produkzio, garraio, biltegiatze eta distribuzio sailen kudeaketa eta ekintzen planifikazioa bere gain hartzen du. Gure kasuan, adibidez, Japonian egindako edalontzi ekologiko hauek, itsasontziz ekarriko ditugu Bizkaiara.
- Erosketa-sailak, merkataritza-sailak egindako eskariak jasotzen ditu.
- Marketing sailak, merkatua eta produktuan interesatuta egon daitezkeen bezero desberdinak aztertzen ditu, eta publizitatearen zein komunikazioaren ezagutzera ematen du produktua. Gu, irratiaz, telebistaz eta kanpoko publizitateaz (markesinak) baliatuko gara horretarako.