

Banaketa kanalak:

Funtzionamenduaren aldetik **hiru motatako kanalak** edukiko genituzke: **komunikaziozkoak, banaketa eta salmenta kanalak.**

- Komunikaziozko kanalak gure **balio proposamena bezeroei heltzeko** erabiliko genuke, adibidez **publizitatearen edo web orriaren bidez**. Gure produktua bezeroei heltzeko **gaur egungo “influencer” batekin negoziatuko genuke** produktuari buruz hitz egiteko edota produktua erabiltzeko.
- Banaketa kanalak gure **produktua bezeroei bidaltzeko** erabiliko ditugu. **Denda edo web gunetik erostean====>** bezeroari produktua heldu (furgonetaren bidez).
- Salmenta kanalek **produktua bezeroarekiko konfiantza eta produkturen kalitatearen ikuspegia hobetzen dute**, bezeroei eskaintza bereziak emanaz. **Kantitate handi batean erosterakoan====> deskontuak.**

Gure produktua ezagutarazteko sare-sozialetan kontuak sortuko ditugu.

Gure **kanalak zuzenak dira**, hasieran gure produktua **web gunean salduko baitugu**. **Erosotasunaren aldetik, web gunean** erostea aproposa da, ez baitira etxetik mugitu behar.

Erosotasunagatik gure produktua **ezaguna bihurtu ahala** erosketak **web gunean** egitetik beste enpresa handi batean egingo lirateke. Horrela, web-a alde batera utzi eta **enpresa hura arduratuko litzateke** produktuaren salmentaz, banaketaz eta dena-delakoetaz eta **gu bitartean gure enpresaren kudeaketaz, produktuaren ekoizpenarekin lotutakoaz, eta enpresari produktua ailegatzeaz arduratuko ginateke.**