

5. KANALAK

Beharrezkoa da gu bezeroengana modu apropos batean iristea, hau da, kanalen konbinazio egokia aurkitzea. Lehenik, gaur egun dutxak jartzen dituzten enpresetara zuzenduko gara. Beraiek dagoeneko bezeroak dituzte eta batzuk ezagunak dira. Enpresa hauekin akordioaren batera iritsiz gero beraien bitartez saldu genitzake produktu asko, adibidez, beraiek dutxak jarri dizkieten bezero guztiei aukera hau emango genieke.

Bestalde, etxeak egiten dituzten konstrukzio enpresetara ere zuzendu gaitezke gaur egun etxe moderno guztietan azken asmakizunak jartzen baitituzte eta gure produktua interesgarria izan daiteke haientzat kalitatezko dutxak egin ahal izateko.

Bezeroengana iristeko modu erraz bat iragarkien bidez da, bai telebistan, bai egunkarietan eta baita irratian ere, bezeroak erakartzeko helburuarekin. Beste modu bat internetez izango da, webgune propio bat edukiko dugu eta bertan dutxa modelo ezberdinak azalduko dira. Gaur egun, sare sozialetan informazio asko dago instagramean, twitterren, facebooken, youtuben etab. eta influentzerren bidez ere. Hauek marka desberdinekin lan egiten dute eta haien jarratzaile kopuruaren bidez asko saltzen dute, horregatik influencer batzuekin lan egiteko prest gaude. Haien dutxen marka sare sozialetan saltzean onarpen gehiago hartuko du.

Enpresa txiki bat garenez, handiagoa edo famatuagoa egiteko, hainbat metodo ezberdin erabiliko ditugu. Influentzerren kasuan, argazkiak igotzea eskatuko diegu sare sozialetan gure produktua saltzeko asmoarekin. Gaur egun metodo hau oso erabilia da, marka ezagun askok erabili eta erantzun ikusgarriak jaso dituztelako. Zenbait aurkezpen ere egiteko asmoa dugu, produktuaren ezaugarri nagusiak ezagunak egiteko eta bertan produktua ikusteko. Aurkezpen hauetara enpresa desberdinetako buruak egongo dira bertan interesa baldin badute, gurekin kontaktuan jartzeko.