

# KANALAK

Erabakigarria da bezeroengana bezeroek eurek nahi duten moduan iristeko kanalen konbinazio zuzena aurkitzea merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko. Gure ustez, enpresarako kanalik egokiena elkartutako kanalak dira, hau da, gure produktuak salduko dituzten denda elkartuak. Beraz, gure produktua osasunaren munduarekin erlazio estua duten elkarten edo enpresen bidez (farmazietan, osasun zentroetan...) eskeiniko genuke.

Bestalde, kanal zuzen bat eskeiniko genuke salerosketak gauzatzeko. Izan ere, gure produktu edo zerbitzua online salduko dugu, gure webgunearen bidez (<https://hernandezandoni.wixsite.com/healthwristband>).

Web orrialdea oso intuitiboa da eta bere funtzionamendua oso xumea da. Orrialdean sartzerakoan, atal batzuk bereizten dira ( Inicio, Proiektua eta More) eta More sakatu behar dute. Hor bi azpiatal agertuko dira: -GU: Gure taldeari buruzko informazioa  
-ESKATU: Atal honetan, gure bezeroek pultsera erosteko aukera izango dute. Erosketa prozesuan hainbat elementu hautatu beharko dituzte: Diseinua, kolorea, hizkuntza...

Web orrialdea eraikuntza-lanetan dabil eta azkeneko formatua aurkezteko denbora beharko genuke.

Banaketa- kanalez gain, komunikazio kanalak ere zehaztu behar ditugu, gure produktua ezagutarazteko eta ahalik eta bezero talde handiagoari helduarazteko. Komunikazio kanal hauek gure produktuaren abantailak zeintzuk diren komunikatzeko erabiliko ditugu. Iragarki kanpainak antolatuko ditugu, gure proiektuaren irismena handitzeko. Hori lortzeko osasun zentroetan hainbat motatako argibideak eta informazio guneak antolatuko genituzke. Bestalde, telebista iragarkiak sortuko genituzke (beste osasun erakunderekin elkar lanean arituko ginateke).