



LichtBus

## KANALAK

Kanalen bitartez lortzen dugu gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea, gure balio-proposamena helarazteko.

Hasieran, komunikazio kanala erabili genuen. Bizkaibus enpresako bulegora deitu genuen, beraiei gure zerbitzuaren berri emateko. Beraiekin hitz egin ostean, interesatzen zitzaiela esan ziguten eta batzartu egin ginen eta akordio batera heldu ginen.

Batzar horretan, gure zerbitzuak instalatu ostean, zerbitzuaren berri emateko publizitatea egunkarietan edota telebistan egitea adostu genuen. Bizkaibuseko bezeroak ikusi dezaten aukera berri bat daukatela errezago bidaiatzeko.

Proiektua aurrera doan ala, beste autobus konpainiekin modu berean komunikatzea pentsatu dugu. Banan-banan deituko dugu autobus konpainiei, bai pribatuei eta bai publikoei. Horrela, atentzio pribatu bat eskeiniko genien. Eta produktua saltzeko posibilitateak handitu egingo ziren publizitatearekin saltzen zailatuko baginen baino.

Bezero kantitate desente xamar bat daukagunean, Irizar enpresarekin hitz egitea pentsatu dugu. Irizar, Espainiako autobus fabrikatzaile handiena da, eta Euskal Herrian kokatuta dago. Horrek, berarekin komunikazioa asko errazten digu. Irizar enpresa bezerotzat edukitzea aukera ikaragarria izango litzateke, Espainia osoan zehar autobusak dituelako eta gure zerbitzua Espainia osora irekiko zen.

Banaketa-kanala honela egingo dugu: hasieran, furgoneta bat erosteko diru nahikoa izan arte, alokatu egingo dugu, *Cronorent* zenbitzuekin. Furgoneta horrekin, dendatik autobusak fabrikatzen diren enpresetara eramango dugu. Eta bertan guk geuk jarriko dugu instalazio osoa. Gutako bat elektrizitatean



LichtBus

ikasketak dituelako. Denbora aurrera doahala, eta arrakasta badu, elektrikari gehiago kontratatuko genuke, gure zerbitzuak hobetzeko.