

Kanalak

Kanala bezeroarekin harremana finkatzeko modua da. Salmenta bultzatuko duena eta gure produktuaren marjinan eta saltzen diren unitate kopuruan eta gure negozioaren azken errentagarritasunean eragina izango duena da.

Kanalekin dugun helburuak hauek dira:

- Gauzatzen dugun eskaintza zabaltzea, jakinaraztea eta informatzea.
- Berezoak gure produktua erostea lortzea.



Kanalak negozio eremuan betetzen duten funtzioaren arabera, bezeroarekin harremana izateko moduarekin eta konpainiarekin duen harremanaren arabera sailka daitezke.

Konpainiaren kide izatearen eta bezeroarekin izandako elkarreraginaren arabera, komunikazio kanalean, bezeroen berri emateko eta gure produktu edo zerbitzuen inguruko interesa sortzeko asmoa izango dugu. Beraz, honen bidez egingo dugu:

- **Sare sozialak** (gure produkturako kontua izango dugu). Honen bitartez, gure produktuaren argazkiak jarriko ditugu, bideoak haren funtzionamendua erakusteko, noizean behin zozketak ego funtzionamendua erakusteko hitzaldiren baten iregarkia...



- **Irratia.** Gure bezeroak jende adinduak direnez, egunero gure bezero potentzialak gehien entzuten dituzten igorgailuetara joko dugu. Horietako batzuk izan daitezke: **Radio RNE, Radio 5 eta Radio Internacional.** Hala ere, Espainiako irrati-igorgailua gehien entzuten diren batzuk kontuan hartu ditzakegu; adibidez, **Los 40, Cadena Cien, Cadena Dial...**



- **Farmazien salmahaia.** Hor, gure produktuak jendearentzat jarriko da (salmenta). Sortzen ditugun produktuak farmaziei bidaliko dizkiegu bertan saltzeko. Salmenten etekinen zati bat lortuko dute.



Banaketa funtzioan honen bidez egingo dugu:

- **Salmentarako postua, banatzailea** edo bien arteko konbinazioa.

Komunikazio- eta banaketa-kanaleei esker, gure enpresak produktua merkatuko segmentu ezberdinekin komunikatu eta entregatzen du bezeroengana iristeko eta balio proposamen bat emateko.

Azkenik, salmenta funtzioan, gure balio proposamena bezeroari ekartzeko bitartekoak direnez, **doako ereduak entregatuz, azokak eta bestelako ekitaldiak antolatuz** egingo dugu.

Zeharkako kanala aukeratuko dugu; hau da, **hirugarrenengana joko dugu**, gure produktua bezeroengana iristeko. Aurretik azaldu dugun moduan, farmaziak izango dira; zehazki, farmazien salmahaia. Salmenten etekinen zati bat gordeko dute. Azken hau, kanal laburraren bidez egingo dugu, azken kontsumitzaileari zuzenean saltzen dutenak izaten direlako.