

5. KANALAK

Komunikazio- kanaleetan, email-ak eta Whatsapp-ak erabiliko genituzke langile eta laguntzaileen arteko komunikazio al den azkarra izateko. Beste herrialdeetako bitartekariak izanezkerok, bideokonferentziak egingo genituzke Skype aplikazio erabiliz, gure ustez modu hau askoz erosoagoa da guztientzako eta gainera Skype-a erabiltzea ez du inolako kosturik.

Banaketa- kanaletan, honetan erabaki dugu zeharkako banaketa- kanala izatea, hasiera batean. Gure produktua fabrikatik ateratzean beste enpresen laguntza saltzea. Diru-sarrerak handituzkerok, denda fisikoak eraikiko genituzke.

Salmenta- kanaletan, beste puntuan esan dugun bezala, gure produktuaren salmenta, beste enpresen esku geratuko litzateke, gailu elektronikoak saltzen dituzten erakundeak bereziki, adibidez: Media Mark, Worten, etab...

Web-orrialde bat ere egingo genuke produktua saltzeko . Eta bukatzeko Google Adwords erabiliko genuke, Google Adwords-en esker gure produktuaren publizitatea agertuko da publiko espezifiko batentzako "segurtasuna", "eraztuna", "bortxaketa" hitz horiez bilatuzkerok Google-en.

Gure produktua publikoari eskuratzeko iragarki bat egunkarian jartzen hasiko genuke, eta baita irrati-iragarki baten bidez. Horrela, publiko jakin bati eskuratuko genioke, eta huraren garrantzia ikusita, berria zabalduko zen. Dirua irabazten joaten garen heinean, gero eta kanpaina publizitario handiagoak egingo genituzke (telebista, bus geltokiak...).

Produktua hainbat arloetako dendetan erosi ahalko zen: Teknologikoak, segurtasunezkoak, bitxigintzazkoak... Gainera, indarkeria sufritu duten emakumeei dohainik emangoko zenien.

Erresago eskuratzeko produktua, hainbat era erabiliko genituzke, adibidez, psikologoetan kartelak jarritz edo telefono zenbaki errez eta pertsonala operadore batekin harremanetan jartzeko eraztuna non erosi ahal den esaten duena. Honek erosle posible guztientzat eskuragarri utziko genuke eraztuna.

