

KANALAK

Gure produktua ezagutzen ez duten pertsoneri produktua iriste arazteko, farmazietan anuntzioak jarriko genituzke. Produktua osasun arazo bat saihestekoa denez, farmazietan jendeak gure produktua proba dezan utziko genituzke. Baita ere, lorategietara, intsentsu eta kolonia dendetara adibidez joango ginateke, faktore garrantzitsuena usaimena delako.

Hori gutxi balitz, anbulatorioetan publizitatea egingo geuke kartelak ipiniz. Egunerokotasunean 3. adineko jendea oso maiz joaten da. Beraiek gazteak zirenean eta usaimen arazoak bazituzten, ez zeuden arazo horri aurre egiteko konponbiderik. Gaur egun existitzen ez denez (nobedadea da) jendeari jakinaraziko diogu produktu honen existentziaz anbulatorioetan kartelak ipiniz.

Baita ere, ardo dendetan jarriko genituzke. Ardo dastatzaile afizionatuei aukera emateko ardoa dastatzerako garaian. Azkenik proiektu honekin usaimen arazo bat izanez gero, ilusio eta ametsak betetzeko aukera izugarria ematen digu.

Horrezgain, super merkatuetan publizitatea ezarriko genuke. Adibidez, desodorantea erosteko garaian zer nolako usaia duen jakitea garrantzitsua da. Desodorantez gain, garbiketarako produktuei ere erreferentzia egiten diete. Garbiketako produktu horien barruan, arropa garbitzeko leungarri produktuetatik, altzairuak garbitzeko produktuetara bideratuko ginateke.

Horretaz gain, D-Salud izeneko aldizkari motetan (osasunarekin zerikusia dutenetan) publizitatea edo artikuluak idatziko genituzke zertan datzan gure produktua.

Negozioak sortzeko garaian, kontuan hartu behar bezeroari saltzerakoan inongo arazorik ez egotea. Hau da, bezeroak zailtasunik ez edukitzea produktu hori lortzeko. Horretarako, bertako jendearentzat, dendak irekiko genituzke. Baina zer gertatzen da dendetara ezin etorriak izango diren jendearekin? Ez dago inongo arazorik. Galdera bat edo erosteko asmorik baduzu, gure [web](#) orrian galdetu edo erosteko aukera bikaina izango zuten.