

BANAKETA- ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure enpresak ematen dituen ikastaroak bi modutan izango dira: presentzialki eta on-linen. Gainera, enpresen eta erabiltzaileen arteko txat bat izango dugu.

Komunikazio kanalari dagokionez, gure **lokala eta webgunea** erabiliko ditugu bezeroekin harremanetan jartzeko. Hauek **kanal propioak eta zuzenak** dira. Guretzat edukiak zabaltzeko eta ikasle-irakasle erlazio on bat izateko modurik aproposenak direlako. Bestalde, orain COVID-19 dela eta, gure enpresak webgunearen bidez has liteke ikastaroak ematen arriskurik izan gabe eta diru-sarrerak izaten jarraitzen.

Salmentari dagokionez, gure enpresaren **kanalak lokala eta webgunea** izango lirateke eta **etorkinean, aplikazio bat** merkaturatu genezake gure eskaintzak handituko balira. Hala ere, webgunearen bidez egingo diren salmentak lokalan egingo direnak baino gehiago direla uste dugu. Hortaz, etorkizunean, gure enpresaren kanalak interneten handitzen saiatuko genuke, aurretik esandako aplikazioaren bitartez.



Gainera, ikastaroa jaso ondoren, gure **bezeroek harreman zuzena izango** lukete gure irakasleekin foroen bidez, eta, behar izanez gero, **errefortzu-eskolak eskuratzeko aukera** izango lukete.

Banaketari dagokionez, **ez legoke horrelakorik izango** gure enpresan; izan ere, ikastaroak ematen ditugu eta hauek gure bezeroek lortuko lituzkete lokalan bertan edo webgunearen bidez.

Bezeroek gure enpresa ezagutuko lukete egingo dugun **publizitatearen** bitartez. Hasieran, enpresak diru-sarrera handiak ez dituelako publizitate osoa **sare-sozialen bidez** egingo genuke, baita **liburuxkak, posterrak edota “flyer”-rak** erabiliz. Enpresa hazten denean, telekomunikabidetan iragarkiak egingo genituzke. Hauek dira prestatu ditugun hiru adibide simple:



Instagram-eko post bat



[Bideoa](#)



Poster bat