

## KANALAK

Gure enpresaren kanalak, bezeroak lortzeko gure ideia helarazten digutenak hurrengoak izango dira:

Alde batetik, sare sozialak: instagram, facebook, twitter.



Guk gure kontua izango dugu eta egunero zerbait argiataratuko dugu. Adibidez, argazki bat edo bideo bat, baina, beste ideia bat izan dugu, egingo dugu youtuben perfil bat eta bertan eskegiko ditugu bideo batzek azaltzen eta erakusten nola izango den gutako baten egunerokoa agure batekin eta alrebes, nola den agure baten bizitzan gure konpainiarekin. Pentsatu dugu ere, gure publikoari galderak egitea zerbait aldatu behar dugun ala ez eta horrela gure lana hobetzen dugu. Esate baterako, galdetegi bat egitea gure jarraitzaileen dituzten dukin.

Gaur egun, sare sozialak ezinbesteko tresna dira edozein pertsonarentzat, denek erabiltzen eta duten zerbait da. Horrexegatik aprobetxatu nahi dugu eragin hori gure negozio-ideia helarazteko. Informazioa helarazteko modu azkar eta erraza da, eta jende askorengana iritsiko dela ziurtatzen dugu. Beste aldetik, egoitzak gure enpresa ondo ezagutzeko, ondo azaldu behar diegu nola funtzionatzen diren gure zerbitzuak. Horretarako, hitzaldiak edo elkarrizketak antolatuko dugu bai egoitzetan eta bai unibertsitatean.



Normalean, gu joango ginatke bere egoitzetara edo beraiek etortzen dira gure bulegora hitz egiteko aurrez aurre eta horrela ezagutzen gara hobeto, baina gaur egungo egoeratik, COVID-19 agatik, ezin dugu hori egin eta hitzaldiak online egin beharko ditugu.

Gure enpresa promozioantzeko beste ideia bat da kartelak egitea eta kaletik ipintzea (fatxada eraberritzen diren eraikietan edo kaletik pertsoneri panfletoak banatzen). Dakigunez, agureek ez dituzte sare sozialak ondo kontrolatzen, orduan horretarako egoitzetako langileak egongo dira eta gutako batek bertara joango da, aplikazioarekin laguntzeko eta azaltzeko.