

KANALAK

Enpresa bat funtziona dezan bezeroak izan behar ditu, horregatik oso garrantzitsua da zerbitzua bezeroengana helaraztea. Proiektua merkatu-segmentuetara iritsi dadin, hainbat kanalen bitartez helaraziko dugu gure negozioa.

Alde batetik, hainbat **komunikazio-kanal** mota erabiltzen dugu gure enpresaren informazioa

Nortzuk gara?

Gure enpresa ideia helburu bikoitzeko enpresa da. Alde batetik, mendeakotasun gisara, bai daukaten pertsona heldu edo ia erretiratu beharrik ez diren eta beste alde batetik, immigranteak lagundu, lan bat eskako diegu, gizareratu dadila. Adineko pertsonen beharrik asetzeko hainbat zerbitzu eskainiko ditugu, konpainia eman, etxean lagundu edo aktibitate fisikoak egitea bezala. Eta, gainera, immigranteen saila oso hurbil tratatuko dugu. Kanpoetik datozen pertsonak lagundu nahi ditugu, prestakuntza baliagarria eta gero agureekin lan egiteko oportunitate emango diegu, gizareratu dadila. Modu honetan bai immigranteak bai mendeakotasun egoeran dauden pertsonak lagunduko ditugu.

Kontaktatu gurekin

Zamacola kalea 8. zenb.
Bilbo, 48004
634 789 653

jendeari ailega dakion. Komunikabideetako hiru kanal nagusi enpresa-komunikaziorako daude, eta gure enpresa hirurak ditu: **idatzizko kanalak**, gure enpresak liburuxka bat sortu egin du hirietako leku guztietara ailegatzeko. **Ahozko kanalak**, gure enpresak hainbat hizketaldi egingo ditu, hainbat lekutan eta gehienengoak egoitzetan izango dira. Gainera, irratian iragarki bat daukagu, irratia entzuten dutenak ezagutu gaitzaten. Eta **kanal teknologiko edo digitalak**, sare sozialak ditugu (Twitter, Instagram, Youtube, WhatsApp..) gure informazioa jendeari helarazteko, baita gurekin

kontaktatu dezaten eskuragarri izateko.

Banaketa kanalei dagokionez, ez dugu beste enpresa baten laguntzarik enpresaren publizitatea banatzeko, gainera gurea zerbitzu bat denez ez dugu banaketarik egin behar, produktuekin gertatzen den moduan. Horregatik gure enpresak kanal propioa edo zuzena dauka, enpresa fabrikatzailea bera arduratzen da produktua azken bezeroari helarazteaz, bitartekaririk gabe. Beraz, ez du eskuordetzen biltegiatze-, garraio- edo kontsumitzailearentzako prozesurik.



Azkenik, **salmenta-kanala** nahiko sinplea izango da. Gure zerbitzua eskaintzeko bezeroen etxetara joan behar gara, horregatik zuzeneko salmenta-kanala erabiliko dugu, non bakarrik bi maila dauden: fabrikatzailea eta bezeroa.

Kanalak **bezeroarekiko harreman guneak** dira, eta bost fasez osatuta daude.

Pertzepzioa kontsumitzaileak erosketa bat egin nahi duen unea da, eta erosketa egiteko aukera desberdinak aztertzen ditu. Hauxe da erosketa egiteko dauden aukerak baloratzeko fasea. Fase honetan, erabiltzaileak markaren berri izan behar du, eta markaren existentziaz jabetu, balizko erosketa bat egiteko kontuan izan dezan. Horretarako gure enpresa liburuxkak eta hizketaldiak ematen ditu, horrela bezero potentzialek guren enpresa ezagutu dezakete.

Ebaluazioa kontsumitzaileak erosketa bat egin nahi duen unea da, eta erosketa egiteko aukera desberdinak aztertzen ditu. Hauxe da erosketa egiteko dauden aukerak baloratzeko fasea. Gure enpresak prezio nahiko baxuak dituen bezeroentzat erakargarria iruditu daiteke.

Erosketan, erabiltzaileak erosteko erabakia hartzen du. Prozesu honetan, garrantzitsua da prozesua moteltzen edo geldiarazten ez duen online kanal bat izatea, bai eta denda bateko langile kualifikatu bat ere, dendako erosketa-esperientzia ona izan dadin. Horretarako gure enpresak ofizina bat dauka, arazoak egotekotan bezeroak gure arreta-zerbitzua eskuragarri izan dezan.

Entregan, bezeroaren asebetetzeari eutsi nahi zaio. Erosketa-osteko prozesua gauzatu denean, gure bezeroak gure produktua duenean, eta harekin harremanetan jarraitu dezala nahi dugu. Gure enpresa ez du berez entrega zerbitzu bat eskaintzen dugulako, baina behin zerbitzua jasota, bezeroarekin hitz egingo da haren gustukoa izan den edo ez jakiteko.

Azkenik, **salmenta ondorengoan**, erosketa-esperientzia ona izan ondoren, baliteke bezeroek enpresaren marka-irudia hobetzen laguntzea eta aurreko faseetan beste erabiltzaile batzuei eragitea. Sare sozialak, balorazioak eta ahoz ahokoa dira fasearen zatirik garrantzitsuenak. Laguntzagurek esan dugun bezala hainbat sare-sozial ditu, gure enpresa ezagutzera emateko. Gainera, zerbitzua jaso ostean egingo ditugun galderekin zerbitzua nola hobetu jakin dezakegu.