

KANALAK

Gure produktuak arrakasta lortu dezan, bezeroak gure produktua ezagutu eta non erosi ahal duten jakin beharko lukete. Arrakasta hau lortzeko, hainbat baliabidetan oinarritu behar gara, eta hona hemen kanalak. Gure bezeroek gure produktua eros dezaten, non saltzen dugun jakin beharko dute. Gure kasuan kirol denda fisikoetan salduko dugu produktua, eta geroago webguneetan agertuko da gure produktua eskuragarri.

Erabakigarria da kanalen konbinazio zuzena aurkitzea arrakasta bat lortzeko. Gure kasuan, kanal zuzenak erabiliko ditugu: zeharkako-kanalak eta elkartutako kanalak. Alde batetik, zeharkako-kanaletan, denda propioak zein elkartuak izango dira eta beste alde batetik, elkarturiko kanaletan, irabazi-marjina, marjina eskasagoa eta bezero kopurua askoz handiagorengana iristea da gure helburu. Bi kanal hauetaz gain, gure enpresari eta gure produktuari, guk sortutako publizitatea egin behar dugu, eta kaletan ipiniko ditugu.

Bestalde, webgune baten bitartez, gure bezeroekin harremanetan jartzeko komunikazio-kanal egokiena Internetan dela pentsatzen dugu. Gainera, online denda bat ere kanal bezela erabiliko dugu gure produktua, zartagin portatila, saltzeko. Zartaginen banaketa postaz bidez egingo dugu eta bezeroenganako bidalketa garraio-enpresen bitartez, Correos-ekin elkartuko gara, beraiek gure produktua etxeetara eramane dezaten. Correos garraio enpresa aukeratu dugu garraio azkarrena eta erabilgarriena iruditzen zaigulako.



Decathlon-ekin ere harremanetan jartzea pentsatu dugu, gure produktua pertsona gehiagori helarazi ahal izateko, bere webguneetan iragarkiak sortuz eta gure produktua bere dendetan salduz, Europan zehar. Baina horrez gain, eta lankidetzari esker, Decathlon gure enpresaren marketinaz arduratzea da gure

helburu. Horrela, guri lagunduko digu aliatu handi bat izaten. Beraz, enpresa hau aukeratu dugu gure produktua saltzeko egokiena iruditzen zaigulako.

Publizitate kanal bezela, kalean dauden txoko eta paretetan hainbat kartel jarriko ditugu, herriko mendizaleak eta segmentazioan jarritako pertsonak, kaletik dabiltzanean, gure produktuaren existentziari buruz jakin dezaten eta erosteko posibilitate handiagoa edukitzeko

Gerta daiteke, gure produktua erosi ondoren zalantzaren bat edo arazoren bat edukitzea, orduan, beste kanal mota bat erabiliko dugu, gure email bat edukiko dugu, non gure bezeroen zalantzak edo galderak argituko ditugun.

Azkenik, enpresa batekin harremanetan jarriko bagina eta biltzeko edo geratzeko asmoa izaten badugu, guk lokal bat edukiko dugu, beraz, bertan edo beraien enpresan bilduko gara lana elkarrekin egiteko. Hau da, gure lokalean enprekin eta bezeroekin bildu gaitzke, eta erosle norbanakoekin berdin jardungo dugu. Horrela biltzea aukeratzen dugu modu erabilgarriena iruditzen zaigulako.

