

KANALAK

Kanalen funtzio nagusia bezero potentzialak erakartzea izango da, hau da, igorlearen produktua edo kasu honetan zerbitzu bat bezeroari helarazteko bidea egitea da, beste era batera esanda, marketing lana egitea. Horretarako, oso garrantzitsua da merkatua aztertzea eta gure bezero potentzialak zeintzu diren identifikatzea.

Horrez gain, jakina da gaur egun milaka eta milaka enpresa ditugula antzeko zerbitzuak eskaintzen dituztenak; beraz, kontuan izan behar daukagu gure enpresa haurra atera ahal izateko zerbaitetan bereizi behar garela. Nahiz eta publizitate ona izan, gure zerbitzuaren eskaintza tamalgarria balitz, jendeak ahoz-ahoko propagandan ez luke ongi hitz egingo eta horrek ez liguke onurarik ekarriko.

Kanal motei dagokionez, bi kanal daudela esan beharra daukagu: zuzenak eta zeharkakoak.

Gure kasuan, bi kanal mota horiek erabiliko ditugu. Alde batetik, kanal zuzenei dagokienez, web gune bat egingo genuke eta bertan eskaintzaren informazioa emanaz: ekintzak, kokalekua, programazioa, ordutegiak, arauak, garraioak, argazkiak, enpresaren kokapenaren mapa, zalantzak argitu...

Hori gutxi balitz, sare sozial desberdinen bidez publizitatea egingo genuke: instagram bidez gehienbat, facebook-a ere erabiliko dugu... kanal mota hau merkatuarekin harremanetan jartzeko erabiliko genuke eta baita proiektua bezeroengana iristeko tresna bezala.

Zeharkako kanalei dagokionez, enpresaren kanpo komunikabideak izango lirateke. Hau da, beste enpresa bat edo subkontratazio bat kontratatzen dugunean, gure enpresaren publizitatea egin dezan. Hau aurrera eraman ahal izateko, enpresa bat kontratatuta izango dugu.

Alde batetik, komunikazio kanalei dagokienez Anboto egunkariarekin hitz egingo genuke gure elkartearen artikulua bat beraien egunkarian txertatu ahal izateko. Bertan gure elkartearen sorreraren inguruan hitz egingo genuke eta bertako funtzionamendua, helburuak zein baloreei buruzko azalpenak emango genituzke. Aipatuz gure elkartearen helburuetako bat familiei behar hauek asetzen laguntzea da, oso garrantzitsua iruditzen zaigulako familia guztiek beste familia mota desberdinak ezagutzea eta horrez gain haurrak haien familiako kideekin denbora gehiago pasatzea.

Kartelak itsatsiko genituzke Durangalde osotik eta horretarako Durangoko Metro dendarekin kontaktuan jarriko ginateke kartelen diseinuak egin eta gauzatzeko, hau da, bertan inprimatu. Gainera kostuak murrizteko, kartelak guk geuk itsatsiko genituzke, horretarako herrika eta auzoka banatuko ginateke eta bakoitzak gune horretan egokitutako kartelak itsatsiko lituzkeen.

Azkenik uste dugu pixkanaka-pixkanaka gure lehenengo bezeroek euren esperientziaren arabera ahoz ahoko lana egingo dutela eta gure eskaintzaren berri emango dietela bai lagunei, lankideei, zein familia kideei. Horregatik oso garrantzitsua da batez ere lehenengo hileetan gure jarrera eta eskaintzaren planifikazioa ongi irtetea, horrela bezeroen espektatibak gainditzen saiatzeko eta ingurukoei gomendatzeko.

Laburbilduz, hasiera batean uste dugu enpresa aurrera eramatea kostatuko zaigula eta baliteke lehenengo hileetan fruiturik ez izatea, horregatik aurretik mentalizatu behar gara egoeraren aurrean ez beldurtzea eta aurrera egiteko.