

## **KANALAK**

Bezeroengana guk nahi dugun moduan iristeko kanalen konbinazio zuzena aurkitzeko, merkatura balio-proposamen bat eramango dugu eta arrakasta lortzeko, pauso hauek jarraituko ditugu:

- 1- Bezeroengana iristeko kanal propioak erabiliko ditugu, hala nola, lokal edota denda propio bat izango dugu, eta online bidez ere gure zerbitzuak eskainiko ditugu.
- 2- Elkartutako kanalen bidez.
- 3- Aurreko bi pausuen arteko nahasketa egiten.

Kanalak aukeratzeko orduan, lau kanal mota kontutan izan behar ditugu, eta guk eskaintzen ditugun zerbitzuetarako edota gauzetarako egokiena dena aukeratu.

1- Kanal zuzenak: bitartekaririk izatea saihesten dutenak dira, adibidez, saltzaile lantalde batek osatutako salmenta-maila edo Internet bidez saltzeko on line denda.

2- Zeharkako kanalak: dendak propioak zein elkartuak dira, eta denda horiek handizka hornitzen dituzten handizkariak.

3- Elkartutako kanalak: Zeharkakoek aukera sorta zabala hartzen dute eta irabazi marjina txikiagokoek eskaintzen dituzten arren. Onurei dagokionez, ordea, marjina eskasagoa eskaintzen badute ere, gure kanal propioek erabiltzean baino bezero kopuru askoz handiagoarengana iristea ahalbidetzen digute. Gainera, aipatutako kanal elkartuen indar komertzialari ere etekina atera ahal izango diogu.

4- Kanal propioak: Zehazki kanal zuzenek, etekin-marjina handiagoa eskainiko digute, baina horiek ezartzea eta kudeatzea, konplexuagoa eta garestiagoa da.

Lau kanalak behin aztertuta, egokiena da kanal mota anitzartean oreka egokia aurkitzea eta modu onuragarrian bateratzea, bezeroari esperientzia bikaina eskaintzeko eta salmenta ahalik eta handienak lortzeko.