

## **5. KANALAK**

Lehenik eta behin, enpresak web-gune propioa izango du. Bertan enpresari buruzko informazioa helaraziko da bezero potentzialek enpresari buruzko informazio gehigarria eta beharrezkoa eduki dezaten. Bertan, txertatuko den informazioa oso garrantzitsua izango da gure enpresa ezagutarazteko eta jendea gure helburuarekin kontzientzia lortzeko. Horri esker, jendeak gure azken helburua ulertzen eta onartzen badu, errazagoa izango da gure produktuak saltzea. Web-gunearen antolakuntzari dagokionez, aipatu bezala, enpresaren inguruko informazioa agertuko da lehenik eta behin, baina produktuak ere bertan salduko dira, noski. Web-gunea autozerbitzua izango da, hots, bezeroek produktuak erosteko aukera zuzena izango dute. Are gehiago, produktuei edo enpresari buruzko galderak izanez gero, gure kontaktua ere bertan egongo da, askatasun guztiz gurekin harremanetan jartzeko. Web-guneaz haratago, sare sozialak ere ezinbestekoak dira enpresa aurrera eramateko. Bertan, gure produktuekin eta mundu-ikuskerarekin erlazionatutako kontuekin jarriko gara harremanetan gure produktuak eta enpresa iragar dezaten. Azken helburu bezala, gure kontu propioa sortzea eta garatzea izango da.

Bestalde, aurreko puntuetan (merkatuaren segmentazioan) azaldu den bezala, bi bezero mota daude gure hasierako produktuarekin erlazionatuta (balorezko proposamenean azaldu dena). Lehenik eta behin, bezero indibidualak eta bestetik, ikastetxeak (bezero kolektibo) bezala. Horren ondorioz, gure marketin estrategia desberdina izango da bezero mota bakoitzari zuzentzen garen bakoitzeko. Ikastetxeei dagokienez, zuzenean ikastetxeekin jarriko gara harremanetan telefono edo posta elektronikoko bidez. Behin harremana lortu dugunean, enpresari eta produktuari (mahaien altuera erregulatzeko gailua) buruzko aurkezpenak egingo dira aipatutako ikastetxe horietan, azken finean, gure hasierako produktuaren bezero potentzialak, eskoletan dauden ikasle eta irakasleak baitira (eserita ordu asko igarotzen duten pertsonak). Amaitzeko, produktuarekin pozik eta konforme egonez gero, beharrezko pieza kopurua salduko da ikastetxe bakoitzari, beharren arabera.