

Banaketa eta komunikazioko kanalak

Gure enpresak hainbat eratako kanalak erabiliko ditu gure bezeroak harremanetan izateko modu bezala. Hala ere, “online” kanala nabarmenduko da.

Lehenik eta behin, bezeroekiko harremanak bi eratakoak izan daitezke: zuzenak eta zeharkakoak. Gure kasuan, zeharkakoa izango da; hain zuzen ere, harreman automatizatua (hasiera batean behintzat). Esan bezala, hainbat sare sozial erabiliko ditugu; gure produktua ahalik eta ezagunena egiteko.

Harreman automatizatua izatea bezero guztiei berdina tratatzea eta harreman berdina edukitzea da. Izan ere, lana batez ere “online” egingo dugunez, programatuta izango da harremana, hau da, web batetik erosi beharko dute bezeroek produktua. Bezeroek erosketa egin eta gero, guk diseinatutako web-gunean haien erosketa azalduko zaigu eta beraiekin kontaktuan jarriko ginake. Hortaz, harreman pertsonala ezarri genezakeen, salmenta hobeto egiteko, eta aldi berean argiagoa izateko.

Gainera, gure produktuaren eskaria egin eta gero, kamioien bitartez iritsiko litzake. Hain zuzen ere, tekniko bat zuzenduko litzake dagokion helmugara, eta bezeroak bertan arazo bat edukiko balu teknikaria momentuan konponduko luke.

Gure enpresaren barne komunikazioko era taldekoa izango da, gure artean harremanetan jarriko gara eta ofizina batean lan egingo genuke denok batera. Batek laguntza beharko balu, besteak lagunduko luke.

Bestalde, gure aplikazioan beste marken produktuen berri publizitatea egingo dugu. Hala nola, youtube-n, gure produktuaren azalpen osoa eta nola erosi behar den modua egongo da. Gainera, hainbat youtuberrekin tratatu hainbat egingo ditugu haiek gure produktuaz hitz egitea lortzeko; berriro, propaganda eginez. Youtuber hauek, ospetsuak izatea bilatuko dugu (Influencerrak), gure hoberako. Hain zuzen ere,

(https://www.youtube.com/results?search_query=cocina+linea+3) eta

(<https://www.youtube.com/c/Proandroid/videos>) youtube kanalekin lan egingo dugu.

Horrela, gu ospetsuago bihurtuko gara, eta beraz, gure helburua lortuko genuke.

Youtuber hauek, bere sitean edo kanalan, link-ak edo azalpen txikiak egingo lituzke edota aldizkari txiki bat guri onura ekartzeko. Aldizkari hau, hain zuzen ere, gure gidoiarekin egingo zuten, guk nahi duguna azaltzeko eta guk nahi dugun eran azaltzeko. Horrela, gure bezeroek aldizkari hori ikusi eta nola “fan” edo “komunitate” asko sortzen direnez kanal horietan, bakarrik sentsugabeko emozioarengatik edo influencerrarekiko maitasunarengatik

gure produktuaz ohartuko ziren, eta erosteko posibilitateak handituko zituen.

Ez dugu publizitatearen probetxu egingo bakarrik youtubetik. Beste enpresekin ere paktuak egingo ditugu. Jarduera honek ate asko irekiko zigun gure proiektua aurrera eramateko eta horri inoiz ekin behar diozu ezetz. Gainera, ekonomikoki enpresa aurrera ateratzen lehenengo momentuetan lagunduko zigun.

Hala ere, hau izango zen gure lehenetako etapak gure produktua ospetsua egiteko eta zer nolako tokia edukitzeko behintzat merkatuaren espazioan.