

Kanalak

Baloretzko proposamena bezeroengana ailegatu dadin, gure enpresa nola komunikatzen den eta bere merkatu-segmentuetaraino nola iristen den deskribatuko dugu.

Kanalaren barnean, alderdi desberdinak bereiz daitezke: komunikazio kanalak, banaketa kanalak eta salmenta-kanala. Gure enpresa internet bidezko kanala erabiltzen du. Hau da, gure lokalean egotea nahi duten pertsonen gure web-gunean informazioa eskuratu ahal izate eta bertan orduak erreserbatu.

Kanal bat osatzeko, bost fase bereziak zehaztu behar dira.

Lehenik, pertzepzioa: publizitatearen eta marketinaren fasea da. Gure enpresaren informazioa emango degu. Horretarako, gure internet web orrian informazioa jarriko degu eta gainera sare sozialeetan ere kontuak egingo ditugu informazio eta galdera pertsonalak erantzutzeko.

Bigarrenik, ebaluazioa, kanala ere sortzeko beharrezkoa da. Leku horretan gure enpresaren balio proposamena eta deskribapena irakurtzeko aukera izango dute. Bestalde, gure sare sozialeetan gure ideiak ebaluatzeko galdeketa batzuk egingo ditugu.

Hirugarren fasea, erosketaren fasea da, non bezeroak gure lokalean egongo diren denbora kopurua aukeratuko dute eta haren arabera kantitate bat ordainduko dute. Hau da, ordainketa gure bezeroak interneten bitartez egiteko aukera izango dute. Bestalde, gure lokalaren harreraren zerbitzua ordaintzeko aukera egongo da.

Laugarren fasea, entregari dagokio, baina gure enpresa zerbitzu bat denez ez du entregari izango, soilik, logeletan sartzeko giltzak banatu behar izango ditugu.