

## KANALAK

Gure kanalen bitartez gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea lortuko dugu, bai eskoletara (gazteei zuzendutako zerbitzua baita gehienbat) eta udaletxeetara, gure balio-proposamena helarazteko. Harreman hauek fase desberdinetan gauzatzen direnez, fase bakoitzerako egiten dugun planteamendua hau da:

Oso garrantzitsua ikusten dugu gure proiektua aurrera eramateko denontzat erabilgarria izango den **webgune bat sortzea**. Horretarako, baditugu gure langile taldean hainbat aditu plataforma digital hori garatzeaz arduratuko direnak. Horren bitartez, bezeroarentzat erosoagoa izango da gure zerbitzuen berri izatea, gurekin harremanetan jartzea edo komunikatzea. Webguneaz gain, guk garatutako **plataforma** baten bitartez eduki aberasgarriak eskuratuko dituzte (hala nola eduki digitala: bideoak, bideodiak, datuak, etab.) eta bertan argituko dira gazteek izan ditzaketen zalantza edo galdera pertsonalak. Gaur egun teknologiak izugarritzko garapenak jasan dituenek, oso tresna baliagarria iruditzen zaigu eta erabat aprobetxatu dezakegula gure lanari ahalik eta etekin handiena ateratzeko asmoz.

Horrez gain, garrantzitsua da bezeroekin **harreman pertsonal** bat finkatzea, eta horretarako **batzar presentzialak** antolatzea erabaki dugu. Teknologia tresna oso ona izan arren, aurrez-aurreko kontaktua izateak eta harreman estu bat izateak bezeroarekin asko lagunduko gaitu etorkizunean bezero horrekin lanean jarraitzeko eta bere konfiantza irabazteko. Gure lan taldeko bi langile arduratuko dira batzar horietan gure zerbitzua azaltzen eta saltzen, bai ikastetxeko zuzendariekin edota udaletxeko arduradunekin.

Faseei dagokionez, pertzepzio-fasea webgunearen bidez egingo da, baita ere gure sare sozialen bidez, garrantzitsua iruditzen zaigulako ezagutzera ematera interneten. Erosketa-fasean gure zerbitzua saltzen saiatuko gara batzarren bidez, eta entrega fasea plataformak eta aurrez-aurrekoek izango du garrantzia handia, bertan eskainiko baitira zerbitzuak.