

KANALAK

Kanalei dagokionez, hainbat egoeratan lortuko dugu gure produktua bezeroengana heltzea. Hasteko, eta **pertzepzioari** erreparatuz, gure bezero potentzialak gure produktua hautemateko dute **IMSERSO** publizitatearen eta salmentaren ondorioz. Gure produktuak gai sozial bat jorratzen duenez, eta adinekoentzat zein buruko desgaitasun bat duten pertsonentzat lagungarria izan daitekeenez, akordio bat garatuko dugu IMSERSO-rekin, beraz, gure produktuaren buruzko publizitatea egiteko etekinen portzentai baten truke. Ondorioz, gure produktua haien katalogoan jarriko dute, eta salduko dute. Gainera, **zenbait estrategia** erabiliko ditugu, adibidez, bezero potentzialei gure produktua erabiltzea uztea eta haien iritzia jakitea. Horretarako, zahar-etxe batzuetara joan gara. Kartelak eta iragarkiak ere erabiliko ditugu gure existentziaz jabetzeko. Hortaz aparte, beste bezeroei erakarriko diegu gure **webgunearen** bidez, hauek produktua gustuko izan dezaketelako haien adinekoei oparitzeko.

Ebaluazioaren fasea gainditzeko, bezeroei erakutsiko diegu gure produktuaren garrantzia, bai erabiltzen uzten zein egin dezakeen guztia erakusten.

Erosketari dagokionez, bezeroek IMSERSO saltokietan eros dezakete, lehen esan dugun bezala. Hala ere, beste modu batzuk eskainiko ditugu: pertsonen, telefonoz edo webgunearen bitartez. Alde batetik, IMSERSO katalogoan, iragarkietan eta karteletan telefono zenbaki bat eskainiko da, non, produktuan interesa badute dei dezakete, hortaz, bezero potentzialek erosi nahi badute produktua, telefono zenbakiari deituz egin dezakete. Bestalde, webgune bat izango dugu, eta produktua erosi nahi izatekotan honen bidez egin dezakete. Gainera, produktua pertsonen erosi nahi izatekotan, gure lonjara joan daitezke, eta hor bertan erosi.

Erosketa telefonoaren bitartez edo webgunearen bitartez egitekotan, guk **entregatuko** dugu gure produktua emandako helbidean. Horretarako, guk egingo ditugu banaketak furgoneta batekin eta, produktua entregatzean nola funtzionatzen duen azalduko dugu, hau oso egoera erraza funtzionatu arren. Banaketa egin ahal izateko, furgoneta bat erosiko dugu. Hau, "**Citroen-Jumpy 1.9D confort**" izango da, 2.990€ ordaintzen eskuratuko duguna. Dena den, diru gehiago lortu ahala, enpresa bat azpikontratatuko dugu produktua entregatzeko. (<https://www.mrw.es/ecommerce/>), MRW **eCommerce** deitzen dena.



<https://www.milanuncios.com/furgonetas-de-segunda-mano/citroen-jumpy-1-9d-confort-432691189.htm>

Hortaz aparte, lonja daukagun lekuan, gure produktua eskuratu ahal izango dute bezeroek, webgunea erabili gabe edo guk entregatu barik.

Behin produktua entregatuta, bezeroek gurekin **kontaktuan jarri** nahi izan dezakete, beraz, telefono bat eskainiko diegu kontsultak egiteko, arazoak salatzeko edo gurekin elkartzeko. Gainera, haien iritzia jakinarazteko eskatuko diegu, webgunearen bidez edo telefonoz.

Hortaz aparte, **nahasketa kanala** eratuko dugu, hau da, kanal propioez zein elkartuez garatutako kanal mota bat. Alde batetik, denda propio bat izango dugu webgunearen bidez, nondik bezeroak eros dezakete gure produktua eta gainera informazioa eskura dezakete. Gainera, telefono zenbakiaren bitartez ere eros dezakete produktua.

Bestalde, lehen aipatu dugun bezala, IMSERSO-rekin harremanetan egongo gara. Publizitatea egin ez ezik, produktua ere salduko dute, handizka salduko baitiegu. Etekin portzentai bat izango dute honen truke. Horren ondorioz, gure produktua bezero kopuru handiago bati ailegatuko zaio eta gure salmentak handituko dira.

Hau kontuan izanda, kanal zuzenak zein zeharkako kanalak izango ditugu. **Kanal zuzenei** dagokionez, gure produktua zuzenki ailegatuko da bezeroarengana telefonoz edo webgunearen bitartez erosten badu. Hala ere, IMSERSO dendan eros dezakete ere, hau **zeharkako kanal bat izanez**, gure produktua bitartekariak dituelako salmenta prozesuan.

Beste aldetik, honako kanal hauek bereiz ditzakegu gure enpresan:

***Komunikazio kanala.** Kanal honen bitartez, gure bezeroak gurekin harremanetan jarri ahal izango dira. Alde batetik, eta jadanik azaldu dugun bezala, telefono zenbaki bat izango dugu, IMSERSO katalogoan, iragarkietan edo karteletan egongo dena zehaztuta. Horren bitartez, adinekoek eta gure bezero potentzialak gurekin jarriko dira kontaktuan. Beste aldetik, sare sozialak eta webgune bat garatuko ditugu, gazteagoak diren pertsonentzat zuzenduta egongo direnak. Hauek bezero potentzialak ez izan arren, gure produktua interesgarria dela pentsa dezakete, bai norbaiti oparitzeko, bai gomendatzeko behar duen pertsona bati. Bestalde, zahar etxeetara joango gara, gure produktua zabaltzeko eta adinekoek frogatzeko.

***Banaketa kanalei dagokionez**, guk izango gara hasieran erositako furgonetarekin. Bezeroak emandako helbidera gidatuko dugu, eta hor produktua emango dugu. Gainera, nola erabili azalduko diegu eta telefono zenbaki bat eskainiko diegu gurekin harremanetan jartzeko, nahi izanez gero.