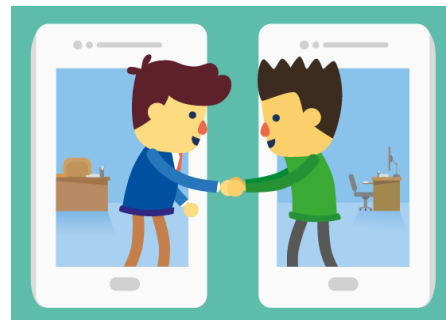


KANALAK

Komunikazio-kanalak:

Gure bezeroekiko izango dugun harremana izango da, automatizatua izango da, app baten bitartez salduko dugu eta. Hala ere, bigarren eskuko salerosketen blokean, saltzailea eta eroslea elkar-komunikatzeko, guk eskainiko diegun chat-a egongo da eta biak bertatik komunikatu beharko dira, guk elkarriketan zerikusirik izan gabe.



Salmenta kanala edo erosketa:

Erosketa guztiak internet bidez, online izango dira eta horrela onura ugari atera ahalko dira. Enpresek haien izakinak ikusgarriago izango dituzte plataformaren bitartez eta bezeroek produktuak eskuragarriago eta erosago erosi ahalko dituzte.



Banaketa kanala edo entrega:

Zerbitzua kontsumitzailearengana helarazteko modua zuzena izango da, Titabatenek bitartekari bezala egingo duelako enpresen eta bezeroen artean. Behin erosleak produkturen bat web-gunetik erostean, bezeroenganako bidalketa beste herrietara garrio bidez, hau da, bi furgoneta elektrikoren bidez egingo dugu. Hala ere, herritar batek herrian bertan erosten badu, bera joan daiteke produktua hartzera nahi baldin badu, bidalketa gasturik ordaindu gabe edo eta bestela gure enpresako langile batek etxera oinez eramango dio.



Bigarren eskuko erropen salerosketaren kasuan, saltzailea eta eroslea elkar-komunikatu behar dira. Biak herri berdinean bizi izanez gero, aurrez-aurre geratu ahalko dira eta produktua momentu horretan entregatu. Herri desberdinekoak badira ordea, saltzaileak postaz bidez bidali beharko dio erosleari.