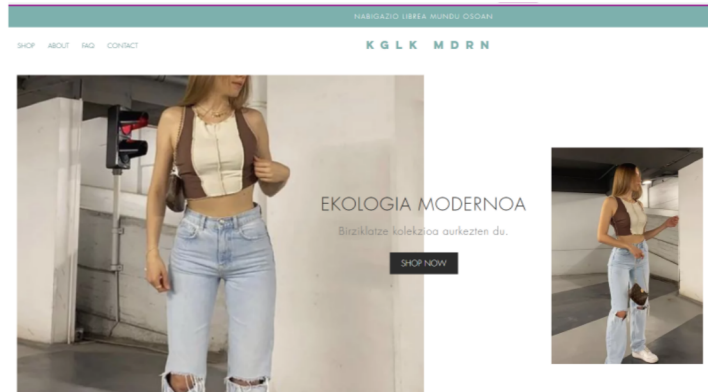


BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

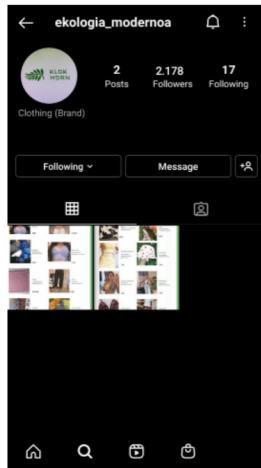
KOMUNIKAZIO ETA SUSTAPEN KANALAK:

Gure bezeroekin komunikatzea gure enpresaren hazkunde eta sustapenarekin zuzenean lotuta dago: gu hainbat komunikazio baliabidez baliatuko gara produktuak merkatuan ezagutarazteko, enpresaren irudia indartzeko eta salmentak handitzeko.

Gure bezeroekin harremana mantentzeko eta haien salmenta pertsonala erakartzeko hainbat bide planteatu ditugu. Alde batetik, aurrez-aurre fisikoki edo telefono finkoaren bitartez komunikazio-bide nagusia izango litzateke.



Izan ere, gure institutuan egindako inkestaren arabera, gure bezeroen gehiengoak arropa fisikoki erostea nahiago du. Alabaina, Internet-en bidez, gure web gunearen bitartez hain zuzen ere, gure bezeroekiko harremana hedatzea ere espero dugu. Izan ere, web orrialdean, arroparen eskaintza azaltzeaz gain, iradokizunak eta galderak egiteko orrialde zehatz bat ahalbidetuko dugu.



Internet-en bidezko beste komunikazio kanal bat, sare-sozialak izango lirateke; instagram gaur egun puri-purian dabilen sare-sozialaenez, Instagram kontu bat irekitzea erabakirik egokiena izango litzateke. Bertan ere, sare-sozialak ahalbidetzen dituen baldiabideen bitartez, gure produktuak eta katalogoa ikusgai jarriko ditugu. Ildo beretik, mezu zuzenen (DM) bitartez gure bezeroekin harremaneta jarriko gara.

Salmenta pertsonala alde batera utzita, publizitateari dagokionez, erabiliko dugun mass-media bakarra sare-sozialak, Instagram hain zuzen ere, dira. Izan ere, bezero gazteak bereziki erakarri nahi ditugunez, Instagram Stories arrakastatsuen bitartez gure produktuak arroparen merkatuan ezagutaraziko dugu. Gure ustetan, arropa iragarkitzeko era errentagarriena eta efizienteena da.

Hona hemen aurtengo gabonetarako Canva bidez diseinatutako iragarkiaren diseinua:



Merchandising-aren bitartez gure esku hartzerik behar ez duen erakarpen-baliabideak erabiliko ditugu; hala nola, leku ikusgarri batean jartzea, Bilboko Galtzada Nagusian alegia, begien parean dagoelako edo produktuak erakargarritzat aurkeztea, eskasak, mugatuak eta ekologikoak baitira.

BANAKETA BIDEAK:

Gure enpresaren ekoizpena eta gure bezeroen kontsumoa erlazionatzeko berezko kanaletaz balituko gara; era horretan, guk, ekoizleok, zuzenean berezoarengana iritsiko gara. Laburbilduz, gure banaketa prozesua laburra izango da, ez baititugu bitartekaririk erabiliko.

Hari beretik, hauek izango dira banaketa-kanal nagusiak:

Denda fisikoa: Bilboko erdigunean kokatuko dugun lokola gure bezeroen kontsumo-gune nagusia izatea espero dugu. Gainera, lehen esan dugun moduan, jendearen gehiengoak fisikoki arropa erostea nahiago du, aurrez-aurre eskainitako produktuak ikusi eta saiatu ditzazkelako.

Web gunea: Internet-ek eskaintzen digun baliabideak erabiltzea metodo ezin hobea da erosle gehiagori gure dendan erosteko aukera irekitzeko. Ildo beretik, gure web-orrialdearen bitartez produktuak ere eskuragarri egongo dira. Behin bezeroak erosten amaitzen duenean, dendan bertan erositakoa jaso ahal du edo posta-zerbitzuak bere bizilekura edota gertu dagoen lokal batera eramango dezake.

Instagram: sare-sozialak ere banaketa bide errentagarriak izan lirateke. Hainbat enpresek jadanik Instagram erabiltzen dute haien produktua jendarte zabal batera ikusgarri jartzeko. Hortaz, gure Instagram kontuan ere bezeroei orrialde bat ahalbidetuko diegu deigarrien iruditzen zaien jantzia aukeratzeko. Behin produktuan klikatzea, “view on website” botoian sakatu eta web gunera zuzenean eramango du.

