

Gure komunikazio kanal nagusia Internet izango da. Alde batetik, sare sozialak eta gure web orrialde propioa erabiliko ditugu, informazio guztia eskura eta garaiz izateko. Interneten barruan, hainbat aplikazio ezagun erabiliko ditugu; adibidez, Instagram, TikTok eta Twitter. Sare sozial hauetako hainbat pertsonaia ezagunekin ere harremanetan jartzen saiatuko gara gure produktua eta marka ezagunarazteko. Horrela merkatu-kuota handiagoa lortzeko aukera izango dugu. Publizitate fisikorik ez dugu egingo gure xedearekin ez datorrelako bat. Hau da, txartelak edo panfletoak imprimatzeko material kutsagarri asko erabili behar dira; adibidez, tinta pilo bat, paper asko eta paper hau plastifikatu beharra dago. Gainera, modu honetan bitartez ezin dugu publizitatea bideratu, zorizkoa delako nork irakurriko dituen.

Gure salmenta kanala denda fisikoa izango da. Bi arrazoi nagusi daude hau horrela izateko: batetik pertsonalizazio maila handia dagoen heinenan, katuen neurriak eta bezeroen nahiak ezagutzeko dendara etortzea ezinbestekoa da, izan ere, oso zaila izango litzateke hau interneten bidez lortzea. Bestalde, zerbitzu ona eskainiko dugunez bezeroekin harreman estua sortu nahi dugu, konfiantza sortuz gure produktuan eta zerbitzuan. Horrela bezeroen fideltasuna lortuko dugu eta gure produktuak erosten jarraituko dutela ziurtatuko gara. Nahiz eta denda fisikoan gure salerosketak egin, banaketa enpresa bat azpikontratatu dugu. Horrela produktuak etxera bidali ahal izateko aukera eskaini ahal izango dugu. Hala ere, zerbitzu hau eskatzeagatik diru pixka bat gehiago ordaindu beharko dute azpikontrataketa hau ordaindu ahal izateko.