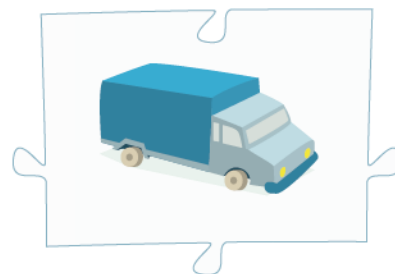


KANALAK ETA BEZEROEKIN HARREMANAK

Enpresa eta erakundeek, bezeroengana heltzeko hiru kanal moten artean erabaki behar izaten dute. Batetik, kanal propioak; hots, denda propioak, ohikoak zein online motakoak, eta komertzialak. Bestetik, elkartutako kanalak; hau da, produktuak denda elkartuen bidez saltzea. Azkenik, bien arteko nahasketa egitea ere posible litzateke.

Gure kasuan, bezeroengana kanal propioak erabiliz iritsiko gara, esaterako, internet bidez webgune bat sortuz, kartelak jarritz (QR kodearekin, norbera bere mugikorreko kamera erabiliz webgunera iritsi ahal izateko), eta sare sozialak erabiliz hartzaileengana errazago iristeko. Horrez gain, produktu eta zerbitzuen salmenta eta banaketari dagokionez, ez dugu arazorik izango; izan ere, gu ez gara horretaz arduratuko, lan hori gurekin parte hartuko duten denden esku geldituko da.



Bezeroekin harreman automatizatua izango dugu. Beraiek gurekin komunikatzeko hainbat aukera izango dituzte. Lehenengo modua, sare sozialen bidez izango da, bestetik, webgunera jo dezakete ere. Webgunean bertan, zalantza zein galderaren bat izan ezkeru gurekin harremanetan jartzeko leiho bat izango dute eskuragarri; bertan idatzi beharra baino ez dute. Hala ere, webguneaz gain posta elektronikoa izango dute harremanetan jartzeko tresna. Horretarako, guk elkarte



bezala gure helbide elektronikoa sortuko dugu (amonoelkarte@gmail.com), nola ez bezeroengana irekiko duguna. Beraz, gurekin harremanetan jartzeko bai sare sozialen bidez, webgunearen bidez zein posta elektronikoaren bidez idaztea baino ez dute.