

KANALAK

Enpresa bat ondo funtzionatzeko oinarritzkoa eta ezinbestekoa den elementu bat kanalak dira. Kanalen bitartez lortzen dugulako gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea, gure balio-proposamena helarazteko. Kanalen artean, honakoak bereizten ditugu:



- **Komunikazio-kanalak:**

Mezua igorletik hartzaileeraino transmititzeko erabiltzen den euskarria da. Zirkularrak, internet, telefonoa, e-maila, sms-ak, irratia, prentsa, telebista... asko dira erabil ditzakegun komunikazio-kanalak.



- **Banaketa-kanalak:**

Ekoizle batek bere produktu edo zerbitzuak kontsumitzailearen esku jartzeko erabiltzen dituen bitarteko eragileen multzoa da, bitartekari izenekoak. Banaketa-kanala zuzena ere izan daiteke, ekoizleak produktua kontsumitzaileari zuzenean eskaintzen dionean. Gure kasuan,

- **Salmenta-kanalak:**

Salmenta-kanal batek ekoizlearen eta kontsumitzailearen arteko hurbiltasuna adierazten du. Salgaia bezeroarengana modu eraginkorrean eta kosturik

txikienean hurbiltzeko erabiltzen den bitartekoa da, fabrikatzailea eta azken kontsumitzailea bereizten dituen konplexutasun geografikoa alde batera utzita.

Beraz, gure enpresaren- proposamenak helarazteko zenbait aukera ditugu. Lehenengo metodoa izango da jakinaraztea jendeari gure aplikazioa existitzen dela publizitate-kanpainen bidez: hasteko, nola gure aplikazioa gehien erabiliko duten segmentua gazteak direnez, publizitatea egingo dugu sare sozialen bidez. Hau da, orduro iragarki bat agertzea gure aplikazioari indarra emango diona. Horrez gain, sare sozialetan ere kontratatuko ditugu influencerrak gure aplikazioa promozionatzeko. Bere perfilera gure aplikazioko iragarkiak igotzen. Gainera, enpresa bati ordaindoko diogu kalean kartelak jartzeko eta beraien garraioetan publizitatea itsatsita eramateko

