

KANALAK: Kanalak deritzo zure produktua gendea ezagutzeko egiten duzun estrategiak, hala nola, anuntzioak egin...

adibidez: coca cola egiten duena, gabon guztietan non gendea coca cola gehien kontzimitzen duen, horregatik hastatzen dute diru asko marketing kampainak egiten, anuntzioa egiten baduzu gendea ezagutu egingo dizu eta zure produktua erosteko probabilitatea igo egingo da, hiru motatako kanalak daude: Lehengoa kanal propioa da, hala nola denda propioak eta online bidezkoak, Bigarrena elkartutako kanalak dira, zure produktuak saltzen duten denda elkartuak dira eta azkenik aurreko bihen arteko mixtoa eginez.

Guk lehengo egingo dugun gauza gure produktua anuntziatzea izango da, hala nola, sare sozialetan, gendea gure produktua ezagun dezagun, ere erabiliko dugu telesail txikiko publizitatea eta gur etekina igo ahala gure publizitatearen alitatea ere igoko du.

Gure hurrengo urratsa izango da produktua saltzea, gure produktua ezin denez saldu dendetan produktu fisiko es delako, erabiliko dugu plataforma bat, bertan aplikazioa deskargatu ahal izango duzu eta ordainketa segurua egin, eta beste modu bat aplikazioa eukiteko izango da google play bidez saltzea, hau da, bitartekaria bat ere erabiltzea eta hurari etekinen parte bat emango diegu. Hori guztia kontuan hartuta erabiliko dugun kanala izango da online, dena internet bidez joango, eta ez denez genderik behar etekin handiagoa utsiko digu.

