

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Bezeroekin edo bezero-segmentuekin harremantean jartzeko aukeratu dugun kanala internet bidezkoa da, egokiena iruditzen zaigulako gaur egun. Gure kanal propioak erabiliz helduko gara bezeroengana, hau da, web orri bat sortuko dugu, gure enpresaren informazio guztia bertan izango dute eskeintzen dugun produktuarekin batera.

Webgunearen bitartez, bezeroek beren eskaerak egin ahal izango dituzte denda fisiko batera joan behar izan gabe, eta bezeroen zalantzak argitzeko gure korreo elektronikoa eta telefono zenbakia izango dute eskuragarri. Denbora pasatu ahala, gure helburuetariko bat denda fisiko bat jartzea denez, bezeroek dendara hurbiltzeko aukera izango dute produktua eskuetan izan eta hurbiletik ikus dezaten eta han bertan erosi. Baita gurekin harreman zuzen fisiko bat izateko aukera. Konfiantza gehiago sortzen dela uste dugu.

Gaur egun, aukera ona izan daitezke sare sozialak erabiltzea, publizitaterako horma handienetarikoa delako. Askoz merkeagoa baita eta gure izena ezagutzera eraman ahal du. Herriko aldizkarietan ere aukera ona izango litzake gure proiektua azaltzea.

Produktua bezeroengana iristeko kanala zuzena da, hau da, online bidez salduko dugulako eta produktua gure eskura dagoenean, gu joango garelako ikastetxe, ludoteka edo dana dalakoetara zerbitzua eskaintzera... Furgonetaren bidez egingo dugu produktuaren banaketa, gure furgoneta propioa erabilita.

Hasteko, bezeroek ezagutu behar gaituztenez, sare-sozialak erabiliko ditugu gure enpresari buruzko ezagutzak handitzeko, adibidez iragarkien bitartez, ahala nola herrietako aldizkarietan edota irratietan. Izan daiteke aldiz, gure bezeroek zerbitzua probatu ondoren beste bezero posible batzuei komentatzea eta hauek gure enpresa eta gu horren ondorioz ezagutzea.

Ezagutzaren ondoren, ebaluazioa dago, hots, gure balorezko proposamena edo eskaintzen dugun produktua epaituko dute bezeroek eta bertan ahalegin berezi bat egin beharko dugu gure enpresak aipatutako baloreak eskaini ahal diela ikusteko, hau da, bezeroak ikus dezaten eskatutako produktu edota zerbitzua kalitatezkoa dela eta erostea merezi duela baita inbertsio on bat izan ahal dela pentsatzea, hasieran kostu handiko produktu bat delako. Denda fisikoa dugunean, pantailak dendan bertan egongo dira eta eskuragarri izango dituzte gertutik ikusteko, kalitatezkoa den edo ez ikusteko, adibidez.

Aurrekoarekin ados badaude ondorengo pausua, erosketa da, bezeroei produktua zein zerbitzua eskaintzea. Gure kasuan pausu hau on-linez egin beharko dute hasiera batean denda fisikoa jartzen dugun arte. Denda fisikoa dugunean, bai on-linez edota dendara hurbilduz egin daiteken pausu bat da.

Erosketarekin batera entrega dator, hurrengo pausua izango dena, hau, produktua eta zerbitzua nola entregatuko diegun datza, produktua bezeroengana iristeko. Gure kasuan, guk pertsonalki produktua eramango diegu eta guk montatuko dugu behar den instalazioa.

Azkenengo pausua, salmentarako ondorengoa da, hemen bezeroak produktua eskuratu duenean edo gure zerbitzua erabiltzen duenean edozein gauza behar eskero baita gure aldetik edozein zerbitzu gehigarriren bat behar izanez gero. Guk pentsatu duguna zera da, zerbitzua eskaini ondoren on-lin bidez, bezeroak eskainitako korreo elektronikoa batera inkesta bat bidaltzea, hemen hainbat galdera agertuko dira hauek erantzuteko. Zerbitzua egokia izan ahal den, produktuarekin gustora badauden galdetuz. Informazio hori oso garrantzitsua izango da guretzako, enpresa bezala nahi duguna gure bezeroak gustora geratzea gurekin baita gure zerbitzuarekin.

Honi gehituz, pantailen instalazioari dagokionez, eta honek ekartzen duen mantenimendua gure esku geratuko litzateke. Enpresa komprometitzen da, urtean behin hara joatea eta dena ondo dagoen zihurtatzea.