

KANALAK

Kanalak oso garrantzitsuak dira gure produktua bezeroei erakusteko eta bezeroak produktuarengana erakartzeko. Kanalik gabe ezingo genuke ez gure produktua bezeroek ezagutu dezaten, eros dezaten eta eskuratu dezaten, horregatik, erabiliko ditugun kanal motak guztiz zehaztea garrantzi handikoa da.

Gure produktua bezeroei iristeko, komunikazio-kanal propio eta elkartutakoak erabiliko ditugu, gure aplikazioa, gure medio propioekin komunikatzeaz gain (gure aplikazioak mugikor aplikazio denda digitaletan edukiko duen sarreraren bidez), Apple enpresarekin egingo dugun funtsezko elkartearen bidez, gure aplikazioa, haien mugikorrak dituen edonork edukiko baitu bere mugikorrean, eta ala jende askok jakingo du gure aplikazioaren existentziaz.

Banaketa-kanalek produktua zabaltzeko balio dute. Gure enpresa aplikazio bat denez ez ditugu berez banaketa-kanalak behar. Beraz, kanal zuzenen bidez iritsiaraziko dugu gure produktua bezeroari, izan ere, ez dugu hornitzailerik behar gure produktua zabaltzeko, aplikazioa deskargatzearekin nahikoa izango da.

Salmenta-kanalari dagokionez, gure aplikazioa bi plataforma desberdinetan egongo da. Alde batetik, App Storen , eta bestetik, Play Storen. Modu hontara, Apple diren mugikorrak eta edo android diren mugikorrak erabiltzeko aukera izango dute. Dohain izango da gure aplikazioa, bakarrik kontu bat sartzeko eskatuko du. Behin aplikazioa izan da, premium

bertsioa nahi izanez gero, bertan izateko aukera izango dute beraien banku txartel baten datuak sartuta.

Kanalak bost fase desberdinetan bereiztu ditzakegu, lehenago pertzepzioa, bestetik ebaluazioa, gero erosketa, entrega ere bai eta azkenik salmenta ondorengoa.

Pertzepzioari dagokionez, lehenago azaldu bezala, gure erosle potentzialek, gure produktuaren existentziaz jabetzeko, apple enpresarekin funtsezko sozietate bat sortuko dugu, hala haien mugikorren erabiltzaile guztiek gure aplikazioa haien mugikorrean izango dute, eta gainera aplikazioan haien txartelak jarriko dituzten enpresek haien denda edo web orrietan gure aplikazioa zer den azaltzea espero dugu. Gainera dohaineko bertsio bat ere izango dugunez, ahoz-ahokoarekin gure produktua zabaltzea errazagoa izango da, aplikazioa probatu al izateko ez baituzu dirurik gastatu beharko. Gainera gure produktua probatu ondore, kartera digitalekiko duten pertzeptzioa aldatzea espero dugu, hau da, kartera digitalak, benetan erabilgarriak izan daitezela ikustaraztea espero dugu.

Ebaluaketari dagokionez, gure bezeroek gure aplikazio ebaluatu ahal izateko, google-play eta apple-store denda digitalek dituzten balorazio sistemak erabili al izango dituzte, gure aplikazioa izarren bidez baloraturuz, eta nahi izanez gero, erreseina bat ere idatzi dezakete beste bezeroei aien iritzia eman ahal izateko. Horretaz gain, gure aplikazioan feedback sistema bat ezarriko dugu, haien feedbacka modu zuzenago batean guregana iristarazteko, eta hala, guk aien iritziekin gure aplikazioa hobetu ahal izateko.

Erosketari dagokionez gure bezeroek erraz erosi ahalko dute gure produktua. Mugikor mota guztietan aplikazioa eskuratu ahal izango dute, App Store eta Play Store bitartez. Gure aplikazioa, Bluewallet, eskuragarri izango dute gure bezeroak bi aplikazio hauetan, premium zerbitzua eskuratzeko baita ere. Gaur egun merkatuan dauden mugikor ia guztiek aplikazio hauek ekartzen dituzte, beste aplikazioak deskargatu ahal izateko.

Entregari dagokionez, gure bezeroek oso erreza izango dute gure aplikazioa eskuratzeko, izan ere, android diren mugikorrak Play Store aplikazioan bilatu, instalatu eta prest egongo lirateke gure produktua izateko. Beste aldetik, apple duten pertsonak errezago izango dute, mugikorrekin etorriko baitzaie aplikazioa pantaila orokorrean, apple konpainiarekin izango dugun elkartearengatik. Baina berdin berdin, mugikor zahar bat balin bada ere, instalatzeko aukera izango dute.

Bezeroek gure zerbitzua erabiltzen dagoenean, guk beste zerbitzu batzuk eskaini beharko ditugu. Hau da, gure bezeroei aplikazioa eskainiko diegu eta ondoren premium moduko bat aurkeztuko diegu aplikazioaren barruan beste aukera batzuk edukitzeko. Bezeroak gure aplikazioa erabiltzen mantentzeko.

Ondorioz, gure kanalak mugikorren bidez egingo ditugu, aplikazioaren existentziaz jabetzeko, aplikazioa erosteko, jakiteko eta erabiltzeko mugikorra baino beharko ez dutelako, hau da, hiru kanalak eta kanalaren bost faseak mugikorren bidez kontrolatuko ditugu.

