



KANALAK

Begi bistakoa da kanalen bidez lortzen dugula gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea. Honetarako hainbat kanal mota daude, komunikazio-kanalak, banaketa-kanalak eta salmenta-kanalak. Zehazki, kanalak enpresak komunikatzeko eta segmentu-merkatuei balorezko proposamena helarazteko balio dute. Gure enpresaren kasuan, komunikazio kanalk erabiliko dtugu gehien gure bidaien ideia zabaltzeko eta bezeroak erakartzeko gure bidaietara. Hortaz gain, aipatu bezala kanal guztiak izango dira oso garrantzitsuak proiektua aurrera eramateko.

Bezeroarekiko harreman guneak dira kanalak eta bost fasez osatuta daude:

Lehenengo fasean, perzeptioari dagokionez, gure enpresa gazteei iritsi ahal izateko publizitatea ezinbestekoa izango da, horrela gure bezeroek guk helarazi nahi diegun guztia ondo jaso ahal izatia da gure helburu nagusia. Horretarako, sare sozialen eta ikastolen elkartearen laguntza izango dugu. Sare sozialen bidez gazteei gure proiektua modu azkar eta erraz batean iristaraztea lortuko dugu, gainera Baztanet-ek webgune bat sortuko digu non gure proiektuaren informazioa eskuragarri egongo den. Bestalde, ikastolen elkarteen laguntzarekin ikastoletara joango gara hitzaldiak ematera bezeroak eskuratu ahal izateko.



Bigarren fasea aztertzeke orduan, aipatu

behar da gure proiektuan bezeroak direnez muina, beraien iritzi eta kritikak kontuan hartzea ezinbestekoa dugula gure enpresa hobetzeko eta bezeroei ahalik eta ongizate maila altuena emateko, horretarako proiektuaren ebaluazio bat egitea ezinbestekoa da. Enpresan ebaluazio bat egitearen helburua, gure bezeroen iritzien inguruko informazioa jasotzea da eta horrela hobekuntzak egitea errazagoa izango zaigu. Beraz, proiektu berri guztien moduan kritikak jasoko ditugu gure bezeroen partetik. Kritika hauek edo hobekuntzak



jasotzeko esperientziaren amaieran gure enpresako webgunearen atal batean galdetegi bat ipiniko dugu aukera emanaz gure bezeroei beraien iritzia jasotzeko. Behin iritzia jasota, gure enpresan aztertuko ditugu egin ditzazkegun aldaketak hauek onuradunak izateko eta enpresari etekin positiboa eskaintzeko. Honekin, ebaluazioa gure enpresan oso garrantzitsua izango da. Guzti hau egin da gure enpresa hobetuko dugu eta berezori eskaintza hobeto bat emango diegu.

Revolution bidaiak ahalik eta eskuragarrien eta erost erraz jarri nahi ditugu. Horregatik, bidaiak gure webgunean edo bulegoan erreserbatu ahalko dira. Ordainketa txartel bidez edo diru fisiko bidez egiteko aukera izango dute, izan ere, gazte askok ez dute txartel propioirik. Horrez gain, arazorik sortuz gero 15 egun lehenago abixatzen badute bidaiak bertan bera utzi ahal izango dute, haien dirua berreskuratuz edo data aldaketaren bat egin ahal izango dute.

Entregari dagokonez, gure bidai agentziako web orrian egin beharko dituzte bezeroek bidaien erreserbak. Bertan beraien datu pertsonalak jarri beharko dituzte eta behin hori eginda, gure kontu korrontean ingresatu beharko dute momentuan zehaztuko diegun diru kopurua, erreserba egin da hiru asteko epea edukiko dute dirua bertan sartu ahal izateko. Diruaren ingresua hainbat modutan egin ahal izango dute. Lehenik, epe ezberdinetan ordaintzeko aukera eskainiko dugu diru kantitatea hobeto gestionatzeko. Hortaz gain, bidaiak inskribitzen direnetik aurrera bidaiak ematen den arte, denbora tarte horretan informazio garrantzitsua bidaliko diegu posta elektronikoki bidez. Informazio honetan, plangintzako arauak, bete beharreko orriak, eraman beharreko gauzak eta egun bakoitzeko egitaraua bidaliko diegu besteak beste. Honen helburua izango da, gure bezeroekin kontaktu zuzena mantentzea bidaiara ongi informatuak joateko.





Produktua saldu eta gero, edo bezeroek esperientzia bizi eta gero kritika bat egitea gustatuko litzaiguke aurretik esan bezala. Horrela, gure enpresa hobetzen eta hutsuneak betetzen lagunduko digute.

Guk sortutako zerbitzua, hau da bidai agentzia, gure bezeroengana iristeko publizitatean jarriko dugu fokua. Hortaz, gure produktua sare sozialen bidez ezagutzera eramango dugu, izan ere, gaur egungo gazteek beraien egunerokotasunean oso presente dituzte. Horrez gain, ikastolen elkarteak ere baimena emango digu hainbat ikastoletan gure produktuari buruz hitzaldiak emateko. Gure kanala zeharkakoa dela esango genuke, horrela bezero kopuru handiagoarengana iristeko ahalmena edukiz. Gainera, ikastolen elkartearekin elkartzearen horri ere etekina atera ahal izango diogu.