

KANALAK

Gure produktua sortu dugunean salgai jartzeko garaia iritsi da. Salgai jartzeko kanalen artean zuzeneko kanalak eta zeharkakoak ezagutzen ditugu. Gure autoak zabaltzeko bi kanalak erabiliko ditugu. Alde batetik, zuzeneko kanalak bitartekariak edukitzea saihesten dute saltzaile lantalde batek osatutako salmenta-maila edota online bidez saldu daitekeen produktua da onurak zuzenean jasotzeko eta zeharkakoak, berriz, denda-propioak zein elkartuak baliatzen dituzte bezeroengana iristeko.

Hasteko, zeharkako kanalei dagokionez, gure autoak Seat enpresaren kontzesionarioan salduko ditugu. Nahiz eta gure autoa moldatu dugun elektrikoa izateko, Seat izaten jarraituko du. Hori dela eta, haiekin kontaktuan jarriko gara gure produktua saltzeko. Beste zeharkako kanal bat aireportuetan salduko ditugun autoak izango dira. Aireportuetan Enterprise enpresak autoak alokatzen ditu eta guk enpresa horri autoak salduko dizkiogu. Lortuko dugun irabazi-marjina baxuagoa izango da, izan ere, beste enpresa batekin lanean arituko gara eta etekinak banandu beharko ditugu. Hala eta guztiz ere, abantailak ere baditu, esaterako, bezero kopuru handiagoarengana iritsiko gara eta ez dugu arduratu beharko salmentaren kudeaketaz.

Bestalde, zuzeneko kanalez baliatuko gara, web-orri bat sortuko dugu gure autoak salgai jartzeko, horrela, norberak nahi duen diseinua aukeratzeko aukera emango diegu. Kanal mota hauetan gure kontu geratzen da web-orriaren kudeaketa eta hobekuntzak. Bestalde, abantaila nagusia diru-irabaziaz dira, zuzeneko salmenta batez hitz egiten dugunez, etekinak gure taldearentzat izango lirateke.

Kanalei dagokionez, bost fase nagusietan banatzen dira eta fase horien bitartez bezeroen iritziak jasoko ditugu gure produktua hobetzeko. Lehen fasea pertzepzioa da. Gure bezeroek gure enpresaren existentziaz jabetzean datza. Gure kasuan, bezeroak gure autoari buruzko pertzepzioan oinarrituta pentsatzen dugu garestia irudituko zaiela, gainera, autoaren funtzionalitatea zalantzan jarriko dute, elektrikoa delako. Gure helburua bezeroek gure produktuari buruz duten ikuspegia aldatzea da. Horretarako, gure autoak eskaintzen dituzten abantailak nabarmendu nahi ditugu. Alde batetik, merkatuan dauden autoen artean berrienetakoa da, gainera, diseinu simple bat eskaintzen du. Bestetik, erabilerraza da eta naturarekiko jasangarria. Hori dela eta, gure autoa erostea inbertsio bat dela azpimarretzen dugu, hasieran ekonomikoki esfortzu bat suposatzen arren, luzaroan zergak eta gasolinan aurrezteak dakar.

Hurrengo fasea ebaluazioa da eta atal honetan esfortzu handia egingo dugu gure enpresak hasieran babestuko dituen baloreak luzaroan mantendu ahal izateko. Gure, autoa erosten dutenei galdetegi bat partekatuko diegu haiek duten iritzia jasoa ahal izateko, modu honetan hobekuntzak egiteko proposamenak jasoko ditugu. Email bidez partekatuko dugu galdetegia bezeroei.

Erosketari dagokionez, lehen aipatu bezala auto kontzesionario batean jarriko dugu eskuragarri gure produktua. Irisgarritasun arazoak konpontzeko web-orri bat sortuko dugu eta bertan kontzesionarioan baino aukera zabalagoak eskainiko ditugu diseinu aldetik, hau da, web-orriaren bitartez autoa erosteko aukera eskainiko dugu.

Gure produktua eskuratzeko, kontzesionario batera hurbildu behar dira bezeroak bai edo bai, nahiz eta online eskatu gure produktua eta ez gerturatu gure kotxea bertan erostera, berdin izango zen entrega modua, bakoitzaren kontzesionario hurbilenera bidali eta bertan eskuratu .

Gure autoa saldu ondoren sortu daitezkeen arazoan aurrean garrantzia bat eskainiko dugu. Modu honetan, gure bezeroek lasaiago erosiko dute kotxea eta segurtasun hori bultzatu dezake kotxea erostera arazo baten aurrean soluzio onuragarri bat jasoko dutelako.

Laburbilduz, gure produktua salgai jartzeko zuzeneko eta zeharkako kanalez baliatuko gara kontuan hartuz bakoitzak ekar ditzakeen ondorioekin etekin aldetik. Une oro lotuko dugu gure produktua guk transmititu nahi ditugun baloreekin eta balore horiek jasagarritasunarekin erabat loturik daude. Balore horien artean, jasagarritasuna da garrantzitsuena. Auto elektriko bat denez, ez du ingurunea kutsatuko eta ondakin gutxiago sortuko ditu.