

6. KANALAK

Gure produktua hainbat komunikabideren bitartez sustatu nahi dugu. Sare sozialak lehen aukera izango litzateke, kasu honetan, instagram aukeratu dugu gure produktuaren informazioa partekatu ahal izateko; izan ere, errazagoa da guretzat, eta informazio hori erraztasun handiagoz eta eraginkortasun handiagoz eskura daiteke.



Era berean, Interneten web orri bat sortzea gustatuko litzateke, gure publikoa erraztasun eta erosotasun handiz sar dadin bertara, eta horren barruan era guztietako informazioa aurkitu ahal izateko, dela produktuari buruzko informazioa, zenbat balio duen, zer erabilgarritasun duen, nola erosi ahal izateko eta abar.



Beste aukera oso baliagarri bat iragarkiak egitea da, izan ere, komunikazio bide oso erraza da, telebista bakarrik ikusteagatik atera ahal zaizulako eta horrek esan nahi du jende askotara ailegatuko dela eta bere atentzioa erakarri ere. Hori ikusi eta gero, internet bidez bilatu ahal izango dute dute eta hor aterako zaizkie guk egindako web orria informazio guztiarekin.

Gure produktua bezeroei ailegatu aurretik, prozesu espezializatuak daramatza, ez da gure enpresatik zuzenik joaten dendara edo farmaziara baizik eta enpresak batzuetatik pasa behar da, hau da zeharkako kanala.

Gure enpresa propioa bakarrik egiten dituen kondoien forma, beste enpresa batzuek ere bai parte hartzen dute kondoia egiteko beste prozesuan. Lehengaiak eskuartzen dugu latex enpresa batetik eta gure enpresan kondoia egiten dugu, gero beste bi enpresa bateretara eramaten dugu, bata zientzialariek aplikatzeko produktu kimikoak gure produktuaren futzio garrantzitsuena betetzeko eta, azkenik, kondoia paketatzen diren enpresa batetik igarotzen da, gero zuzenean saltzeko balio dugun dendetara eramateko.

Aipatu dudak teknikak baliatuz gure ideia zabaltzeko errazago izango da eta horrela jende gehiagora iritziko du.

