

## **KANALAK**

Gure enpresak komunikatzeko eta merkatura gure balorezko proposamena helarazteko hainbat kanal erabiltzen ditugu.

Aukeratu dugun lehena, kanal propioa izan da: gure produktuak denda online bidez saltzea aukeratu dugu, denda fisikoaren idea baztertuz. Izan ere, gaur egun ia jende guztiak online bidez erosten du eta denda alokatzeko eta mantentzeko dirua aurrezteko aukera izango dugu. Aipatzekoa da bakarrik hiri batean denda fisikoa jartzen badugu, ziurrenik jende gutxi joango zen hiri horretara bakarrik bizikleta bat erosteko, orduan hiri batean baiño gehiago ezarri beharko genituen dendak eta hori oso garestia izango zen guretzat. Guzti horretaz gain, askoz erosoago da bezeroentzako ere online bidez egitea erosketa. Nahiz eta guretzat esfortzu bat izan bezero bakoitzaren etxera bidaltzea bizikleta, hori bezeroentzat onuragarria da, eta horren trukez, bezeroek aparteko gastuak ordaindu beharko dituzte biziketaz gain: ordainketa-kostuak.

Gure produktua zabaltzeko eta jende gehiagorengana heltzeko hobekien erabil dezakegun tresna sare sozialak dira. Beraz, hainbat sare sozialetan gure enpresaren profilak sortzea lehenengo urratsa izango da. Ez dugu bakarrik sare sozial bat erabiliko, ezagunagoak egiteko. Batez ere aplikazio batean, Instagramen. Izan ere, aplikazio honen barruan, erabilera esberdin daude aprobetxatzeko marketing estrategiak eginez. Instagramen argazkiak argitaratu ditzakezu, zure profilan betirako agertzeko, edo nahi duzunera arte, ezabatzeko aukera daukazulako ere. Argazkiez gain, beste aukera batzuk daude “betirako post” horietarako. Bideoak eta argazkiak nahastu dezakezu post bakar batean, edo bakarrik argazki asko, edo bakarrik bideo asko... Aplikazio honek duen beste aukera ona 24 orduko historia tenporalak daude, hauek 24 orduak pasa direnean, historia ezabatzen da. Betirako ezabatzea nahi ez baduzu, zure profilaren goiko atal batean finkatzeko aukera dezakezu ere.

Oso baliabide on bat da Instagram gure ustez, produktuak saltzeko oso aproposa den aplikazioa delako. Jendea gure postak haien historia tenporaletan argitaratu dezakete, eta hori guretzat oso lagungarria da.

Gure bezeroekin harremanak sortzeko eta gure sare sozialeko kontuan hainbat ekintza sortuko dugu, ala nola zozketak. Instagramen postak egiterako orduan, zozketak egin dezakegu. Izan ere, hauek bezeroentzako pizgarri bat dira, dohainik delako, eta oso erraza da pertsonak partizipatzen animatzea. Sorteoetan hainbat bizikleta jarriko dugu, eta partizipatzeko ahal izateko hainbat eskakizunak bete beharko dute. Lehenengo eginkizuna, bere profilean publikatzea da, jende gehiago ikusi ahal izateko gure sortea eta gero eta jende gehiago parte hartzeko. Hurrengo gauza egin behar dutena, gure publikazioan komentatzea beste jendea etiketatzen da (lagunak, familia, ezagunak...).

Horren ondorioz, jende gehiago ikusi ahal izango du gure sosceta eta gero eta jende gehiago parte hartuko du. Gainera gure publikazioa gero eta iritzi gehiago jarri ezker, pertsona bakoitzaren kontua aldi gehiagotan aterako da gure publikazioan eta horren ondorioz, pertsona horrek sosceta irabazteko posibilitate gehiago izango ditu. Gainera horrek etekingarria izango da jendea gure produktua askoz azkarrago ezagutuko delako.

Beste aldetik, bizikleta ez da gauza berri bat, guk egin duguna izan da hobetzea. Alde batetik, bizikleta marka asko existitzen direnez, eta horietatik hainbat marka oso ezagunak direnez (adibidez Btwin), marka horien ospea aprobetxatzea gure ideien artean dago.

Beste aldetik hainbat enpresa ingurumenarekin kontzientziatuta daude eta gure produktua ingurumenari kalte egiten ez duen garraiobidea da, gainera guztiz berritzailea.

Enpresa horiek gutaz fidatzen badira eta akordio batzuetara ailegatzten bagara, (enpresa hauek haien langileentzat gabonetako saskiak edo beste produktu batzuk oparitu beharrean,) enpresak gurekin elkartu eta gure produktua eros dezakete bere dendetan saltzeko. Honi esker, gure produktua langileengana iritsi eta jendearen artean ezagutzera emango dena.