

KANALAK:

Gure produktua merkatu segmentazioetara iristeko eta gure balio-proposamena helarazteko, kanalen bitartez, hainbat pauta eta fase bete ditugu:

KOMUNIKAZIO KANALA:

Kontaktuetan jarri garen enpresen materialak garraiotzeko Amazon elkartearekin harremanetan jarriko gara. Gure enpresekin komunikazio zehatz eta on bat eramateko amazon iruditu zaigu aukera hoberena. Gure produktua ideia inobadore bat denez, merkatuan oraindik ez dagoenez horrelakorik eta irabazietatik portzentai bat eramago duenez banatuko dute Euskal Herrian.

BANAKETA KANALAK:

Gure produktua amazonen bidez mugitu behar da, beti amazonek komisio eramanez, eta denboraren bitartez decathlon eta forum bezelako enpresen dendatan ere salduko dugu beraiek ere komisio bat eramanez, horrela jende gehiagok ikusiko du gure produktua eta salmenta gehio lortuko ditugu.

SALMENTA KANALAK:

Jendeari gure produktua rebista eta periodikoen bidez iritsiko zaie geure balorezko proposamena, hau da, zapatilla berri eta reboluzionario horien informazioa futbolarietara iristeko, rebista eta periodikoetan argitaratuko ditugu.