

5 . ATALA: KANALAK

Flavourlce

Hainbat metodo garatu ditugu gure bezeroekin komunikatu ahal izateko, sare sozialetatik hasita eta saltzaile batekin pertsonalizatutako tratu batera ailegatzen dena.

Intstagram kontu bat diseinatu dugu gure bezeroengana azkar, erraz eta eraginkortasunez iritsi ahal izateko. Kontu hau sare sozialei buruzko marketinean aditua den batek



zuzenduko du. Argitalpenen bidez azalduko dugu gure produktuaren garapena, kontsumitzaileek bertan kontsultak egin ahal izan ditzaten. Tresna horretaz gain, Instagrameko mezu zuzenak ere baditugu, eta horiek goizeko 07:00etatik arratsaldeko 20:00etara izango dute bezeroari arreta eskaintzeko aukera. Aplikazio honen bidez, bideodeiak zehaztu ahal izango ditugu gure produktuan interesa duten pertsonekin, baldin eta beharrezkoa dela uste badute, inolako kostu edo konpromiso gehigarririk gabe.

Halaber, posta elektronikoko kontu bat ere badugu, haren bidez zalantzak argitzeko; kontu horri idazkariak erantzungo diote, eta, kasu berezietan, sare sozialei buruzko marketinean lehen izendatutako aditua erantzungo diete. Bezeroei eskatzen diegu tresna horrek lehentasuna izan dezala instagramean aurrean, zalantza handiagoak dituztenean.

Berehalako arreta-telefono bat dugu, itxaronaldirik ez dagoela bermatzen duena. Telefono honek 24 orduko zerbitzua eskaintzen du urteko 365 egunetan. Telefono hori bi pertsonak artuko dute, eta pertsona horiek giza baliabideetan edo lan-harremanetan adituak izango dira. Aurretik aipatu ez dugun arren, bezeroarekiko gure arretarekin nahigaberen bat badago erreklamazio-orriak daude bezero guztien eskura.

Etorkizunean etxetresna elektrikoek hainbat enpresarekin lankidetzan aritzeko asmoa dugu. Beraz, haien orrien bidez ere jar zaitezke gurekin harremanetan.

Gure produktua salerosteko hainbat teknika garatu ditugu, bai aurrez aurre, bai webguneetan.

Lehen aipatu dugun bezala, instagram-kontu bat daukagu. Enpresaren eskudirua handituz doan heinean, gure asmoa da gure produktua sare sozial horren bidez salerostea. Metodo hori oraingoz ez garatzea erabaki dugu, gure enpresa den ekintzaile txikientzat une honetan zaila izango litzatekeelako salerosketa segurua, eraginkorra eta bideragarria bermatzea. Tresna honen alternatiba gisa, web orri bat garatzen ari gara.

Aipatu dugun bezala, web orri bat garatzen ari gara [<https://sites.google.com/elregato.com/flavourice/inicio>]. Web orri honetan bertan gure inbentarioko edozein gamako edozein produktu erosteko aukera egongo da. Eskaintzak edo sustapenak egonez gero, gure web orrian baino ez dira aplikatuko, nahiz eta lehenago Instagrameko kontuaren bidez honen berri eman. Bidalketari dagokionez, gure hasierako ideia da banakako erosketetarako bidalketa-gastuak kobratzea, nahiz eta oraindik hitzartu gabeko unitate-kopuru jakin bat erosteagatik bezero horiek zero bidalketa-kostuak izango dituzte; gainera, enpresa gisa, bidalketa segurua bermatzen dugu. Unitate horiek akatsen edo kalteren batekin iristen badira, ez da arazorik izango itzultzeko eta unitate berri bat bidaltzeko, inolako bidalketa-kostu gehigarririk gabe. Web orri honetan produktuari buruzko argazki eta bideo esplizituak egongo dira, bezeroak aurrez aurre ikusi ezin izatea konpentsatzeko. Gogoratu nahi dugu orrialdeak garapen prozesuan dagoela, baina diseinu erraza eta dotorea eskainiko diegula bezeroei.

Erosi aurretik fisikoki ikusteko modu bakarra lankidetzak horiek egiteko erabiliko ditugun denda fisikoen erakargarritasuna da. Web orria bezalako ideia hau garatzen ari da, baina gure enpresa hazi arte atzeratu da. Hasiera batean, lehen aipatu dugun bezala, BOSCHrekin hitz egindako lankidetzak dugu, eta marka honetako produktuak saltzen diren denda bakoitzean gure produktua aurkitu ahal izango duzue. Gainera, denda horietan arduradun bat jartzea pentsatu dugu, produktuari buruzko edozein zalantza argitzeko.