

## **KANALAK:**

Kanalen konbinazio zuzena aurkitzea nahitaezkoa da merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko. Gure kasuan, bezeroengana iritsiko gara kanal propioak erabiliz (denda propioak, ohikoak zein online motakoak, eta komertzialak). Horren abaintailetako bat hurrengoa da: bitartekaririk izatea saihesten dutela. Horrez gain, kanal propioek, zehazki kanal zuzenek, etekin-marjina handiagoa eskainiko digute, baina horiek ezartzea eta kudeatzea konplexuagoa eta garestiagoa da.

Sare sozialek gaur egungo bitzitzan rol garrantzitsu bat jokatzen dute. Konektaturik gaude ia egun osoan zehar, horregatik, sare sozial ezberdinetan perfilak sortuko ditugu. Hala nola instagram, facebook, youtube, webgune bat...

Halako tokietan gure gimnasioari buruzko informazioa emango dugu eta publizitatea egiteko ere erabiliko ditugu, eskaintzak eginez adibidez, pertsona gehiagorengana heltzeko.

Gainera, uneoro gure bezeroen beharretara asetzeko gai izatea ezinbestekoa dela deritzogu, horregatik, hainbat inkesta eskuragarri izango dituzte beraien iritzia emateko gure zerbitzu eta instalakuntzei buruz. Hala, gure zentruaren indarguneak eta ahuleziak zein diren ondorioztatzeko gai izango gara eta behar diren hobekuntzak egin.

Nahiz eta gertu konpetentzia asko ez izan, gure markak sektorean izen bat irabaztea nahi dugu. Horregatik, hainbat ekitaldi ezberdin gauzatuko ditugu, hala nola: fitness-arekin lotutako ekintzak, lasterketak, solasaldi osasungarriak hau da osasuntsu egotearekin zerikusia duten hainbat jardunaldi. Azken finean, gimnasioa edo kirol-zentroa nabarmentzea lortzen badugu, bezero berriak erakarriko ditugu. Kontsumitzaileak erakartzeko lana ez da inoiz amaitzen, beti egon behar da prest bezero berriak bilatzeko, eta are garrantzitsuagoa dena: ohiko bezeroak zoriontsu mantentzeko. Azken finean, publizitaterik onena pozik dauden bezeroek egiten dute.