

Gure produktua bezeroengana helarazteko, denda online bat eta publizitate-kartel bat egingo ditugu. Kanalen barruan hainbat bereizi daitezke: Komunikazio, banaketa eta salmenta-kanalak. Komunikazio-kanalekin hasteko, bezeroekin harremanetan jartzeko telefonoa eta email-a erabiliko ditugu. Bestetik, gure produktua banatzeko (banaketa-kanalak), zeharkako kanal bat erabiliko dugu, hau da, beste enpresa bat azpikontratatu dugu gure bezeroei produktua bidaltzeko. Gure produktua jende gehiagori iristeko batez ere interneta erabiliko dugu, iragarkien bidez eta gure denda online-aren bidez.

Kanalak bezeroarekiko harremanetan fase ezaberdinak bereizten dira. Lehengo fasea, pertzeptzioa da, maketin kanpaina bat egingo da leku espezifikoetan non jendea gure posta elektronikoa eta telefono zenbakia edukiko dute. Bertatik lehen pausoak zehaztu ditzazkegu, gure ofizinara joan baino lehen, besoaren adaptazioari, produktuaren funtzionamendutari edo ordainketari buruz hiz egingo dugu. Ondoren, ebaluazioan, bezeroa ebaluatu beharko dugu bere protesiarren beharrak ikusteko, eta beste alde batetik ebaluazio finantzario bat egin beharko dugu bere ordainketa gaitasunak jakiteko. Gero, erosketan, diru kantitate altu bat denez, gehienetan bezeroek finantziario plana hartzen dute. Horretarako, haien sarreraren analisi bat egingo eta kontratu bat sinatuko dute, non mailegua ordaintzera konprometitzen dira. Gure produktua entregatzeko, bezeroak eskazen dituzten produktuak haien adaptazio prozesua egin ondoren fabrikaziora bidalduko da eta bertan bere neurriko protesia egingo da, horren ondoren haien etxera bidaliko zaie mensageria espezial batean. Bukatzeko, saltu ostean, gure zerbitzua ez da inoiz bukatuko, hau da, produktua entregatu ondoren urtero analisiak egingo dira jakiteko funtzionamendua egokia dela.