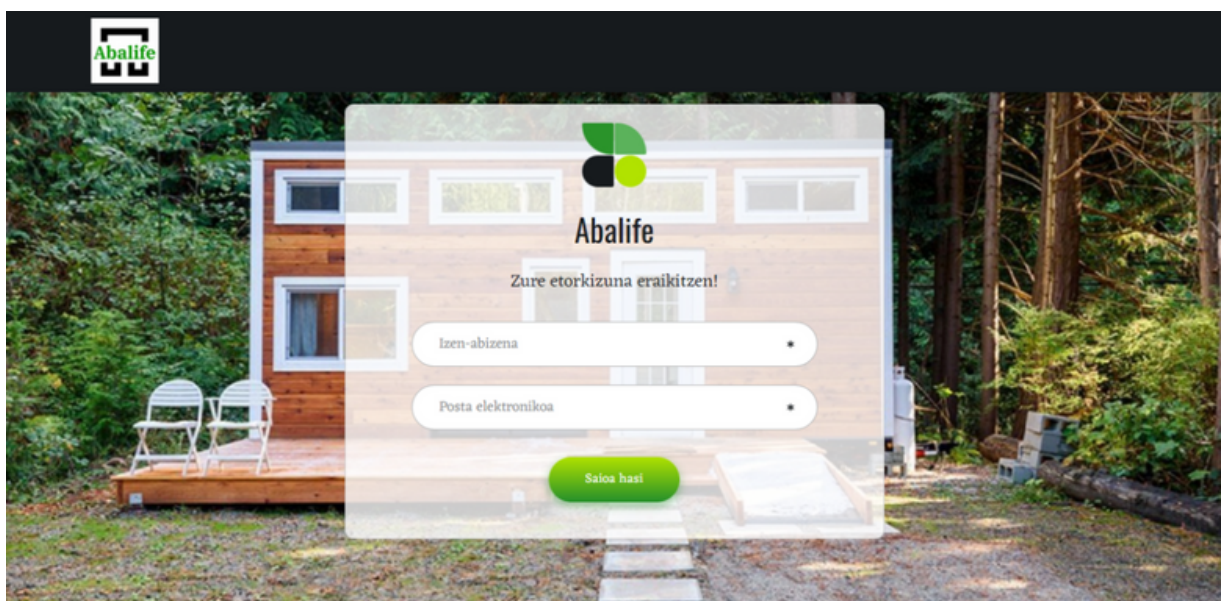


## 05. KANALAK

Goazen orain kanalak aztertzeraz. **Salmenta kanalei** dagokienez, gure produktua saltzeko interneten **web orrialde** bat izango du. Bertan, guk eskaintzen dugun produktuen aurkezpen bat agertuko da, eta baita ere, **erosketa egiteko edo produktua enkargatzeko** atal bat ere izango du. Horrez gain, bezeroa inspiratzeko etxeentzako **diseinu ezberdinak** erakutsiko ditugu, eta baita ere, guk diseinatutako **altzairuak erosteko atala** ere web orrialdean egongo da. Web orrialdeaz gain, bezeroek gure produktua **denda fisikoan** erosi ahalko dute. Pabiloi handi bat izango dugu non etxe ezberdinak erakutsiko ditugun eta bezeroek horietako bat enkargatu ahal izango dute. Bertan ere etxeetarako altzairuak erosi ahalko dituzte, etxeak txikiak direnez, **lekua aurrezteko tolesgarriak eta neurrira eginikoak** hain zuzen ere.

[www.abalife.com](http://www.abalife.com)



**Banaketa kanaletaz** hitz egiteko, behin bezeroak etxea enkargatu duela, zehaztutako epe baterako guk ardura hartuko dugu beraien eskuetara heltzeko. Horretarako, gure **kamioen** bidez, etxeen banaketari ekingo diogu.

Azkenik, **komunikazio kanalei buruz**, gure produktua bezeroengana helarazteko nahitaezkoa da **sare sozialen erabilera**, horregaitik, gaur egun gehien erabiltzen diren sare sozialetan kontu bat izango dugu: **instagram, facebook, tiktok eta twitter**. Aurrerago ere, telebistan argitaratzeko **iragarkiak** egitea gustatuko litzaiguke, eta gure azken helburua propaganda egiteko, pertsona ospetsu edo boteretsu batek gure etxeetako bat izatea eta hau promozionatzea izango litzateke, adibidez, **Elon Musk edo Jeff Bezos**. Baita ere, bezeroak gurekin komunika dezaten, posta elektronikoa ([abalife@gmail.com](mailto:abalife@gmail.com)) eta telefono zenbakia (**946 83 69 21**) izango dugu, baita modu fisikoan, gure ofizinetan, bezeroen arretarako saila izango dugu.

