

KANALAK

1. Informazioa:

Gure enpresan **bi kanal** mota izango ditugu eta enpresa handitzen joaten den heinean gehiago izango dugu. Hauek dira kanalak:

1.1 Onlineko publizitatea:

Gaur egun sarean publizitatea eta bezeroak mantentzea lortu ditzakegu bi modu ezberdin hauetan.

A) Instagram-eko istorioak:

Inguruneko **influencer**-ekin kontaktuan jarriko gara, hau da, Konkisera joan diren pertsonekin adibidez. Gure produktuak eskainita "insta-story" bat igoko dute gure produktuak gomendatzen eta jende gehiago erosi dezaten gure produktuak.

B) Facebook ads: **Gmaileko** bezero inbutua: Gure bezeroak webgunean sartzekoan, batera sartzeko eskaera izango dute. Eskaera hau onartzean, bere gmail-asartzen badute, guk informazioa eta publizitatea bidaliko diegu pertsona horiei, beraien erosketa irrika handituz eta deskontuak bidaliz. Eskaera hori ukatzen badute baina erosketa bat egiten badute, Gmail-a jarri behar dute eta berdina egingo genuke. Horrez gain, bere iritzia eskatuko diogu erosketaren ostean.

2. Ebaluaketa eta salmenta

Gure bezeroak argi izango dute gure hiru proposamen nagusiak, **marketin** kanpainetan jarrita egongo direlako: gure ekoizpenaren produktuan webgunean izango ditugu.

Bezeroen harremanak mantentzeko eta sendotzeko, gure produktuak egoera egoki eta fresko batean bidaliko ditugu. Horretarako, leku apropos batean gordeko ditugu elikagaiak, bezeroei produktuak egoera ezin hobean bidaltzeko. Gainera, marketing ideiak martxan jarriko ditugu, esateko, email eta sms-en bidez jakinarazpen bidaliko ditugu, jende berria erakartzeko eta eguneroko berritasunen inguruan dena jakiteko.



