

KANALAK

Kanalen bitartez lortu dezakegu gure produktua beste bezero batzuetara iristea, kanal horien artean Banaketa kanala dago. Lehenik bezeroarekin harremanetan jarri behar dugu eta bere beharrak aztertu. Hau egin ondoren gure aukera guztiak aurkeztuko ditugu, nola lortu dugun produktua, nondik datorren... Eroslearekin interesatzen bazaio erosiko du, eta hori eta gero entregatu egingo zaio lehenago azaldu diogun moduan.



Harremanetan jartzeko webgune edo sare sozialak erabil daitezke, modu honetan gure produktua promozionatu genezake eta internet bidez gure ideia eta pentsamenduak zabaldu. Agian modu hobetan pertsona gehiago gurekin ados egongo lirateke, eta gurekin identifikatuak sentitzeak produktua promozionatzeko aukera gehiago edukiko genituzke. Gainera sare sozialetan jarraitzaile asko lortu ezkerro (eduki interesgarria eta mundu guztirako bideoak erabiliz) beste pertsona ezagun batzuekin bildu gintezke eta kotxeen munduan oraindik eta ohiartzun gehiago sortu. Behin oihartzun hori sortuta, beste pertsona batzuk gurekin biltzeko interesa edukiko lukete eta horrela gure proiektua aurrera eramango genuke. Gaur egun dauden baliabide eta sare sozialekin, eduki egokia eginez, ez liguke denbora asko hartuko jendearengana iristea, kontuan hartuta gaur egun hain ohikoa den gai honekin gainera (kutsadura). Gainera gure kasuan, konzesionario bat (gure familiako batek lan egiten duen lekuan) bertan ere zabaldu eta saldu dezakete beraien produktua saltzen duten bezala. Hernani sarreran dagoen Volvo konzesionarioan egiten du lan eta berarekin hitz eginda adostasun batera irits gintezke. Berak beti bezala salduko zituen bere produktuak, eta behin kotxea adostuta, gure produktua aurkeztuko genuke.