

KANALAK

Kanalen bitartez lortzen dugu gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea, gure balio-proposamena helarazteko.

Kanalen artean, komunikazio-kanalak, banaketa-kanalak eta salmenta-kanalak bereiz ditzakegu, gure kasuan horrela ustiatuko ditugu:

- **Banaketa kanala**, garraio enpresa bat kontratuko dugu zerbitzu hau. Enpresa honek saldutako produktuak hornitzaileei eta kontsumitzaileei helarasteko du.
- **Komunikazio kanala**, sare sozialeen eta web gune propioaren bidez egingo dugu. Bestalde enpresa hazten bada, mobileko aplikazio bat egin genezake, non informazio gehiago eta hainbat aktibitate egiten ahaleginduko duena. Kanal mota honen helburua bezeroarekin harreman estu izatea izango da.
- **Salmenta kanala**, zentral batean egongo dira jasota produktuak. Gero, banatzaileak eskatutakoa hartuko du, non entregatzeko helbidea emago zaion. Produktua helarazteko bidean dagoenean, bezeroari mobilean mezu bat jasoko du, jakiteko eta hark jarritako helbidean egoteko.

Hiru kanal hauen bitartez, bost faseak jarraituko ditugu:

- **Pertzepzioa**, merkatuaren azterketa bat eginez lehen urrats bezala.
- **Ebaluazioa**, enpresaren epeko emaitzak aztertuz.
- **Erosketa**, bezeroekiko eta hornitzailekiko komunikazio on bat izanez.
- **Entrega**, banaketa kanalaren bidez.
- **Salmenta ondorengoa**, aipatutako salmenta kanalaren bitartez.

