

5. KANALAK

BPT enpresa, denda fisikoetan saltzeaz gain, denda online batean oinarritutako proiektu bat aurrera eramatea erabaki dugu. Hau aurrera eramateko, **Shopify** erabiltzea erabaki dugu. Shopify-ren bidez, denda online bat dela. Shopify hainbat funtzio egitera ahalengingo gaitu, zelan produktua saldu ahal izateko eta bezeroei ailegatu ahal izateko, produktua Web-orri batean sartu behar izango dugu, eta usten dugu hoberena eta erosoena Shopify dela.

Horretaz gain , gure produktua youtube kanal baten bidez salduko dugula erabaki dugu, eta kanal horretan produktuaren bideoak eta egiten dizkiogun eguneratzeak igoko ditugu. Gainera, produktuaren irteera-data eta salgai jarriko ditugun modelo berriak iragarriko ditugu. Oso ideia ona irudi zitzagu hau , nahiko eroso delako youtube kanal bat irekitzea eta erabiltzea. Baina Youtubeko kanalez gain, ere beste sare sozialetara irekiko gara, Instagram eta Tik Tok-en hain zuzen ere, gaur egunean oso garrantzitsua delako produktuak sare sozialetan ondo saltzea.

Etorkizunean diru gehiago izanez gero , telebistatik iragarkiak egitea pentsatu dugu , hau marken lankidetzarekin lortutako diruarekin eta lortutako izakinen zati batekin egingo genuke. Baina gure produktua telebistan iragartzen hastea baino garrantzitsuagoa da beste gastu mota batzuk estaltzea

Beste aldetik, erabaki dugu gure produktua hirugarren batzuen produktuak onartzen dituzten txikizkarien dendak hau egiten dugu komertzio lokala bultzatzeko, beste kanal bat izango zen janari-azokak non janaria arin hozten da, horrela publizitatea lortzen dugu eta bezeroek frogatu ahal dute produktua erosi aurretik .

Sare sozialetan saltzeaz gain amazonen eta eBay-n salduko dugu geure produktua, horrela, posibilitate gehiago dago jendea geure produktua ikusteko eta erosteko, hau da, Amazonen eta eBay egunean bisita asko jasotzen dituzte eta gero eta jende gehiago sartzen da leku horietan gauzak erosteko, horregatik pentsatu dugu leku honak izango dira gure produktua saltzeko eta hornitzeko.

Kanal gehienak internet-en bidez dira zeren eta gaur egun bide azkarrena da gure produktua pertsona askorentzat eramatea, eta nola gure xede-bezero ez dauka denbora libre asko, horregatik pentsatu dugu gure xede-bezeroentzat ailegatzea youtubeko iragarkien bidez edo sare sozialetako bideoen bidez, baita ere salduko dugu gure produktua janari-azoketan eta auzoko dendetan, zeren eta pertsona batzuk nahiago dute pertsonekin tratatzea gauza bat erostean, galderak egiteko, informazio gehiago lortu produktuari buruz... eta zeharka tokiko merkataritza bultzatzen dugu.

Nahiz eta produktuen iragarki gehienak Internetetik atera, ere pentsatu dugu egunkarrietan iragarkiak jartzea, zeren eta jende asko dago ez dituela Sare Sozialak erabiltzen eta bezero gehiago nahi baditugu era gehiagotan saldu behar izango dugu produktu hau saldu ahal izateko.

Bezeroen segmentura heldu ahal izateko fidelizazio-programa bat sortzea erabaki dugu. Fidelizazio-programa bat sortzen lortuko dugu bezeroek fideltasuna izatea gure enpresara premiak batzuk ematen gure produktuak erosteagatik, horrekin gure salmentak igo izango daiteke. Gainera, bezeroei premia horiekin balioztatzen badiegu, besteei gonbidatuko diete produktua eta egingo dugu enpresa honek ahoz-ahoz joatea.

Gainera, jende gehiago lortu ahal izateko, berrikuspen positiboak izatea behar ditugu Web-orrien kritiketan. Orduan hori lortu ahal izateko gure produktua beste Web-Orrietan jarriko genuke eta gure produktua internetetik saltzen ditugulako **MercadoLibre** web orria erabiliko genuke gure produktua saltzeko.

BIBLIOGRAFIA:

Shopify: <https://www.shopify.com/es-es>

Beruby Mercado Libre: <https://es.beruby.com/mercadolibre>