



SANTO TOMAS
LIZEOA



KANALAK

Gure balio-proposamena bezeroengana iritsi dadin, enpresa nola komunikatzen den eta merkatu-segmentuetara iristen den azalduko dut. Kanalen barruan 3 alderdi bereizten dira: komunikazio-kanalak, banaketa-kanalak eta salmenta-kanalak.

Hasteko, komunikazio kanalen inguruan hitz egingo dut, hau da, bezeroetara iristeko bideen inguruan. Honekin batera, salmenta kanalak ere aipatuko ditut, produktu hau ezagutu ondoren, interesatua egonez gero, nola salduko dugun azalduz.

Alde batetik, produktu hau Instagram, Facebook eta Tiktok bidez promozionatuko dugu. Horretarako, bideo promozional bat sortuko dugu, espezialista baten laguntzarekin, gure produktua erakutsiz eta hark dituen abantailak aipatuz. Horrela, gazteek bereziki (sare sozialak gehien erabiltzen dutenak baitira), produktu hau ezagutuko dute. Iragarkian click eginez gero, gure webgunera bideratuko ditu bezeroak. Webgune honetatik edukiko dute produktua erraz erosteko aukera. Beraz, internet webguneko salmenta kanal zuzena izango da.

Bestetik, Amazon bidez ere salduko dugu gure produktua. Milioka pertsonak erabiltzen dute plataforma hau egunero, mundu osoan zehar. Beraz, Amazoni esker herrialde ezberdinetako bezeroak izango ditugu. Kanal hau zeharkakoa da; izan ere, plataforma handi bat erabiliko dugu bezeroekin harremanetan jartzeko.

Horrez gain, Rocako dendan gure produktuaren berri emango da. Dendan bertan gure produktuaren ale bat izango dute, bezeroek ikusi eta probatzeko aukera izango dutena. Gure ustez, hau izango da bezeroak lortzeko biderik eraginkorrena, jendeak enpresa hau (Roca Azpiri) betidanik ezagutzen baitu eta haiekiko konfidantza baitute, badakite kalitazko dutxak eskaintzen dituela. Aldiz, ez da hainbeste konfidantza izaten online ikusten ditugun iragarkietan. Bigarren bide honen bidez, bereziki jende heldua erakarriko dugula uste dut; izan ere, haiek benetan apreziatzen dute produktua ikusteko aukera izan eta marka ezagun batek saltzea. Bigarren bide hau zeharkako kanala izango da, enpresa handi batek salduko baitu gure produktua, gure webgunetik eskuratu ondoren (beherapenarekin).

Banaketa-kanalei dagokienez, internet bidez saldutako produktuak SEUR enpresak eta Amazoneko banatzaileek eramango dituzte etxeetara kamioien bidez. Espainiatik kanpo bidali behar izanez gero, hegazkinak erabiliko ditugu. Produktua bueltatu nahi izanez gero, enpresa hauek arduratuko dira berriro ere bezeroen etxera joan eta fabrikara itzultzeaz. Beraz, zeharkako banaketa-kanalak izango dira, banaketa enpresa handiak arduratuko baitira hau guztia eramateaz.