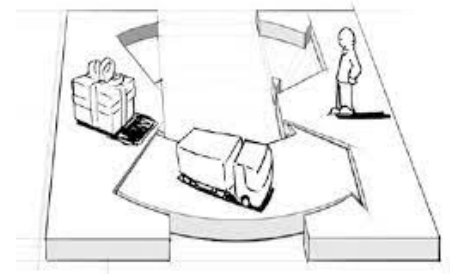


BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Kanalek zehazten dute produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko bidea. Kanalen bitartez lortzen da proiektua merkatu-segmentuetara iristea, balio-proposamena helarazteko.

MANDEKOn KASUAN:

Kanalak ezinbestekoak dira negozio bat aurrera ateratzeko, beraz, MANDEKOn kasuan ere hauek zehaztea ezinbestekoa litzake.



Komunikazio-kanalei dagokienez, sare-sozialen bitartez ezagutaraziko dugu gure proiektua. Gure proiektua, printzipioz, ez da internazionala izango, herrikoa baizik, beraz, ahoz ahozko komunikazioa ere oso garrantzitsua litzake. Sare-sozialen kasuan, gehienbat Instagrametik zabaltzea erabaki dugu, hau baita gaur egun gure herrian gehien erabiltzen den sare-soziala. Bertan, PALEALMAren instagrameko kontua sortuko genuke, eta bertan aurkeztu MANDEKO. Ahoz ahozko zabalkuntzari dagokionez, lagunei eta ezagunei ezagutzera ematea pentsatu dugu, agian norbait ezagutzen baitute gure produktuan interesatuta egon daitekeena.

Interesa duten pertsonen gurekin instagramek komunikatzeko aukera izango dute, eta bertan beraien produktua zehaztu. Bestalde, gure produktua hainbat dendatan salgai ere egongo da

Banaketa-kanalei dagokienez, prozesu guztia parez parekoa izango da. Ez ditugu ez kontrolak ez gure produktuak korreo bitartez edo bestelakoen bitartez bidaliko. Guztia eskuz emango dugu, partekaturiko lokalean, txanda eskatuz, esan bezala. Gure produktua kontrolari jartzea ez da erraza, beraz hau guk egin beharko genuke, hau da, kontrola guk eduki beharko genuke produktua jartzeko. Egund batean bezeroarekin batuko ginateke eta 15 minututan jarriko genioke produktua.

Salmenta-kanala, eskuz eskukoa izango da baita. Hau da, bezeroak bere produktua eta dena delakoa telematikoki guri komunikatu ondoren, ordu eta egun bat zehaztu beharko genuke gure produktua bere kontrolean jartzeko. Jarri ondoren, bezeroak ordaindu egingo liguke, guztia egun berean.