

5. KANALAK

Gure produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko, kanal zuzenak erabiliz, gure sare sozial partikularrak gestionatuz eta baita publizitatea baliatuz egingo dugu. Kanalen bidez lortzen dugu gure produktu edo zerbitzua bezeroengana helaraztea.

Kanalek dituzten funtzioak hauek dira, **banaketa kanala**, lehen aipatu bezala, kanal zuzenak erabiliz burutuko dugu eta kanal propioak izango dira, makinak gureak izango direlako eta bertan salduko direlako produktuak. Kanal propioak hobeto funtzionatu dezakete, hauekin etekin handiagoak atera ditzakegulak.

Errentagarriena aldiz, Kanal zuzena litzateke. Honen kostuak nahiko baxuak direlako eta errentagarritasuna hobetzen duelako.

Komunikazio kanalean aldiz, publizitatea eta deskontu bereziak erabiliko ditugu, jendea erakartzearren. Instagram, tiktok, facebook... sare sozialak erabiliko ditugu denok gure enprearen berriak jakiteko. Komunikazio kanala bermatzeko publizitatea baliatuko dugu, bai sare sozialetan bai durangoko edo urbileko beste zenbait esparrutan, adibidez, egunkarian, astekarian... Baita deskontuak ezarriz, honela jendea (erosle potentzialak) erakarriz eta gure produktua ezagutzera gonbidatuz.

Azkenik, **Salmenta kanala**, presentziala izango da, hain zuzen era salmenta tokian gertatuko dira salerosketak, makinetan bertan.

Bezeroen ohiturekin integratu behar ditugu, adibidez, sare sozialetan agertzea izango litzateke pausu erraz eta efektibo bat, hain zuzen ere, gizartean oso barreneraino sartuta dagoen ohitura delako eta eskuragarritasun erraza eta kostu gutxikoa delako.

Sare sozialetan sartzen bagara normalena jende gaztea erakartzea normalena izango liteke eta horrek guri esperantza ematen digu eta gazte hauek haien artean enpresari buruz hitz egin ditzaten, gure ustez jendeak enpresari buruz hitz egitea gure hazkundearen oinarri bat izango dela uste dugu.

