

## KANALAK

Eskaintzen dugun produktua bezeroengana iristeko asmoz, hainbat erabaki hartu ditugu.

Batetik, kanal egokiena aukeratuko dugu. Kasu honetan, gure kanal propioaren bidez eta elkartutako kanalen bidez iritsiko da gure produktua bezeroengana. Hortaz, gure denda propioak izango ditugu eta hauek *online* bidezkoak izango dira eta aldi berean, gure produktua beste denden bidez ere salduko dugu.

Hau jakinda, jakinaren gainean gaude gure kanal motek enpresan eragingo dituzten ondorio positibo zein negatiboetaz. Izan ere, kanal propioaren kasuan, kanal mota honek etekin handiagoak ekarriko dizkigu baina aldi berean, hauek kudeatzea konplexuagoa izango da. Kudeaketa zuzen bat egiteko asmoz, enpresaren antolakuntza, baliabideak zein helburuak argi eta garbi finkatu beharko ditugu. Bestalde, elkartutako kanalei dagokienez, etekin-marjinalak ordea urriagoak diren horretan, merkatu zabalago batera iristeko gaitasuna eskuratuko dugu, kanal mota honek aukera zabala eskaintzen baitu.