



BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Bezeroak ezinbesteko faktoreak dira enpresa ororentzat, eta gurea ez da gutxiago izango. Gure proiektua aurrera eramateko oso garrantzitsua da bezeroak aurkitzea eta ahalik eta zerbitzurik onena eskaintzea; horretarako, hainbat metodo aplikatuko ditugu eta gure kanalak zeintzuk eta nolakoak izango diren erabaki beharko dugu. Kanalak enpresak komunikatzeko eta segmentu-merkatuei bere balorezko proposamena helarazteko moduarekin daude lotuak. Kanal mota bakoitzak alde on eta txarrak ditu. Zuzeneko kanalei dagokionez, alde positiboa erraztasuna da, oso erraza baita etxetik laguntza jasotzea, gainera, baliabideak nahiko merkeak dira. Zeharkako kanalei dagokionez, laguntza pertsonalizatua jasotzea eta gertutasuna transmititzea bezeroentzat alde positiboa da. Alde negatiboa berriz, baliabide hauek enpresarentzat nahiko kostutsuak izan daitezkeela da.

Hasteko, zuzeneko kanal bat erabiliko dugu, Interneten webgunea sortuko dugu: fastslip.net. Bertan gure produktua salduko diegu bezeroei. Webgunea sortzeko eta mantentzeko pertsona bakar bat kontratatu beharko dugu. Zuzeneko kanalari esker, etekin marginal handia lortuko dugu, baina hori ezartzea eta kudeatzea nahiko konplexua eta garestia izango da.

Jarraitzeko, elkartutako kanala erabiliko ditugu, hau da, gure produktua saltzen duten beste bi enpresa egongo dira, konkretuki farmaziak eta Amazon. Irabazi-marjina txikiagoa lortuko dugun arren. Onurei dagokienez, gure kanal propioak erabiltzean baino bezero kopuru askoz handiagoarengana iristea ahalbidetzen digute. Gainera, indar komertzialari ere etekina atera ahal izango diogu.

Bezeroek gure produktua ikusi eta erabili artean bost faseko prozesua biziko dute. Lehenengo fasea pertzepzioa da. Bezeroak gure existentziaz jabetzeko publizitatea erabiliko dugu. Helburua saltzen dugun produktuaren, kasu honetan pilula zatitzailearen inguruan bezeroen pertzepzioa areagotzea da. Horrek gure enpresa haztea ahalbidetuko.



Bigarren fasea ebaluazioa da. Bertan gure balorezko proposamena epaituko dute bezeroek eta guk ahalegin berezia egin beharko dugu beraien ebaluazio positiboa egiteko. Horretarako, gure webgunean produktuari buruzko informazioa esainiko dugu.

Hirugarren fasea erosketak da. Bezeroei eskaintzen dugun produktua erosteko aukera luzatuko diegu. Prozesu hau gure kanalak erabiliz egingo dugu. Erraza eta azkarra izango da.

Laugarren fasea entrega da. Webgunean edo Amazonen erosten badute produktua, korreos bidez etxera iritsiko zaie eta farmazietan erosten badute, momentuan entregatuko zaie.

Bostgarren fasea salmenta ondorengoa da. Bezeroek gure produktua izango dute eta guk beraien iritzia jakiteko, pilula zatitzailearen kritika egitea nahi dugu. Honela produktua ahalik eta hobea izatea lortuko dugu. Gure webgunean iritzia idazteko aukera izango dute.

Laburtuz, zuzeneko eta elkartutako kanalak erabiliz, gure bezeroei ezinbesteko komunikazio eta banaketa eskainiko diegu. Informazioa eskuratu eta produktua erostea erraza izango da, baita iritzia helaraztea ere.

Nola egingo duzue banaketa? Posta bidez, garraio ...