

BANAKETA KANALAK

Gure proiektua aurrera ateratzeko, hainbat baliabide behar dira. Gure ustez, baliabide onena sare sozialak izan dezakete, beste batzuekin batera.

Gaur egun sare sozialak jende guztiaren esku daude, eta informazio asko lortu daiteke beraien bitartez. Jende gehienak instagram, tik-tok eta halako aplikazioak ditu oso entretenigarriak direlako, eta horren bitartez informazio asko transmititu daiteke. Hasteko influentzia handia duen jendearekin kanpainak egingo dira, hasiera batean influezia asko ez duten pertsonekin hasiko gara eta gero pertsona ezagunagoekin egingo ditugu kolaborazioak.

Bestalde, gure instagrameko kontua ere sortuko dugu, horrela, informazioa oso eskuragarri izango dute eta produktua erraz ikus dezakete. Kontuaren Biografian weborriaren esteka utziko dugu, interesatuta dagoena web orrira joateko eta erosteko erraztasuna izateko.

Aurikular hauek spotify-ren bidez doaz, bertatik musika deskargatzen delako. Aurikularrak aurrera eramateko spotifyrekin kolaboratuko dugunez, bertan gure produktuaren iragarkiak agertuko dira. Gaur egun, jende gehienak musika entzuteko spotify erabiltzen dute, hau horrela izanda, propaganda egokia izango dela iruditzen zaigu.

Aurikularrak kirola egiteko daudenez pentsatuak, kirolari batekin lan egitea iruditzen zaigu komunikabide egokiena. Horretarako Lidia Valentin heterofilian lehiatzen duen kirolariarekin propaganda garrantzitsu bat egingo dugu. Propaganda hau, kiroleko rebistetarako izango da, kirolariak erakartzeko. Horretaz aparte, Lidiak gure produktua sare sozialetara igoko du bere jarraitzaileek eros dezaten.

Salmentak, orokorrean, gure web gunearen bidez egingo dira eta egun batzuetan zure etxean izango dituzu aurikularrak. Orrialdea aurkitzea oso erraza izango da baina errezagoa izateko, lehen esan bezala, instagrameko kontuko biografian esteka jarria utziko dugu bertatik sartzeko. Noski, egiten ditugun propaganda guztietan argi geratuko da zein den esteka web orrira sartzeko.

Orain esan bezala, hasieran web orriaren bidez bakarrik salduko dira produktuak baina egun espezifikoetan, denda fisikoetan ere topa ditzakezue, adibidez rebaja momentuetan. Produktuak arrakasta duela ikusten badugu, aurrerago guk gure denda fisikoa sortzeko asmoa ere badaukagu.

Ez da erraza izango hasieratik aurikular hauek arrakasta izatea. Horretarako salmentan jarriko ditugun lehenengo aurikularrak rebajatuta egongo dira. Hori egiten, gure intentzioa, jendearen arreta piztea da eta aurikularrak eroatera bultzatzea.