

KANALAK

Hainbat bide daude makina erosi zein alokatuko duten **enpresa** zein **erakunde**etara jotzeko eta horretarako **aurrez-aurreko harremana** da biderik zuzenena. Horrekin hasteko **erakundeei proiektuaren berri** ematea da lehen pausoa, izan ere, erakundeek beren eraikinetan makinak jartzea bidea irekitzeko modu egokia litzateke. Dena dela, kontaktua aurpegiz aurpegi egitea eta makina bera erakustea ezinbestekoa da, baita funtzionamendua ere, prototipo edo bideo baten bidez bada ere.

Erakundeek horrelako makinak baliatuz gero, aparatu berritzailea izanik, **prentsa bidez** emango luke zerbitzu honen berri eta medioak kanal egokia lirateke gainontzeko erosle zein alokatuko dutenek proiektuaren berri izan dezaten eta animatu ditzan. Bestalde, erabiltzaileek ere horren berri izanda gero eta gehiago izango lirateke makinara joko luketenak. Proiektu berritzailea izanik guk geuk jo beharko genuke prentsara ere gure markarentzat lekua eskatzera eta horretarako medioetan albisteak ez dira bide bakarra eta **publizitatea** ere beharrezkoa da marka ezagun egiteko eta merkatuan lekua hartzeko. Beraz, publizitatea ordaintzea eta gure berri emateko elkarrizketak zein albisteak edo erreportajeak eskatzea dira beste bi bide.

Makinaren hedapena egiteko beste bide bat hauek dauden guneeetan hori jakinaraziko duen **seinale** bat jartzea litzateke, **pegatina** bat, esaterako. Adierazgarri izateaz gain, gure markarekin lotzeko modua da.