

5. KANALAK

Erabakigarria da bezeroengana eurek nahi duten moduan iristeko kanalen konbinazio zuzena aurkitzea merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko. Horregatik, guk kanal zuzena erabiliko dugu hortarako. Kanal zuzenak bitartekaririk izatea saihesten du.

Gurekin parte hartzen duten enpresek, hau da, gure elkarteek, lagunduko digute bezeroak gure berri izan dezaten. Ikastoletan egingo diren kurtso eta tailerretan gure eskaintza komentatuko da eta horrela gure zerbitzuak behar edo nahi dituzten pertsonen gure enpresaren berri izango dute. Baita ikastoletara edo halako hezkuntza-zentrotara bidaliko ditugu ere, gure psikologoa gure eskaintzak eta denetarikoz zerbitzuak sakonki azaltzera. Hala ere, gure sare-sozialetan informazio argia emango dugu, hainbat zerbitzu eta abantailei promozioak eginez eta jakiarazten gure aplikazioaren eskuragarritasuna. Gazteen artean ospetsuak diren sare-sozialak erabiliko ditugu, esate baterako, *Twitter*, *TikTok* edo *Instagram*.

Hau esanda, kanal propioaren eta sare-sozialen bidez gure enpresaren ahalik eta informazio gehien zabaldu edota eskainiko dugu.