

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Zer egingo duzue zuen produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?

Gure produktuak online eta denda fisikoetan salduko ditugu, merkatua aztertu eta gero, bezero gehienak internet bidez erosten dituzte gauzak, praktikoa eta azkarragoa iruditzen zaielako.

- Online salmentak: Webgune baten bidez gure produktuak salduko ditugu, webgunea izango da gure bezeroak harremanetan jartzeko kanala. Bezeroak, webgunean nahi dituzten produktuak aukeratu eta datu batzuk bete eta gero, gure enpresa posta bidez bidaliko ditugu produktuak. Produktuak almagazentatik zuzenean bezeroengana bidaliko ditugu.
- Denda fisikoetako salmentak: Denda fisikoa izango da bezeroekin harremanetan jartzeko beste kanal bat, honetan bezeroak dendetara etorri behar dira eta nahi dituzten produktuak momentuan eraman eta erosi. Gure enpresak, hainbat enpresa txikiekin (dendekin) harremanetan jartzen da, prezioak ezartzen dituzte eta gero denda horietara kamioien bidez produktuak bidaliko dituzte.

Bezeroarekiko harreman-guneak dira kanalak, eta bost fasez osatuta daude:

- **Pertzepzioa**: Produktuan fijaszen dira bezeroak.
- **Ebaluazioa**: Produktua aztertzen dute, erabilitako materialetan, beraien beharra asetuko duen ala ez,...
- **Erosketa**: Ebaluazioa eta pertzepzioa egin eta gero produktua erosten dute.
- **Entrega**: Online bidez saltzen badugu produktua, gero bezeroengana bidali behar ditugu aukeratutako produktuak.
- **Salmenta ondorengoa**: Enpresak analisi bat egiten du, analisi horretan saldu diren eta hainbeste saldu ez diren produktuei erreparatzen diete. Azterketa horri esker, badakite zer gustatu zaien eta zer ez bezeroei, beraz, gehiago edo gutxiago fabrikatu dute.