

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIOA KANALA

Behin balorezko proposamena ekoiztu dugunean, ezinbestekoa da hura bezeroei helaraztea, eta horretarako, haiekin harremanetan jartzea. Bost fase bereizten dira prozesu horretan:

- 1- Pertzepzioa. Sare sozialetan sortuko ditugun iragarkiekin bezeroak erakarriko ditugu.
- 2- Ebaluazioa. Merkatuan gurea bezalako produktu eksklusiborik ez dagoenez, bezeroek gurearen aldeko apustua egingo dute.
- 3- Erosketa. Merkatu-segmentuarekin harremanetan jarriko gara, haiek gure produktua eros dezaten. Komunikazio-kanala internet edo telefono bidezkoa izango da. Eskariak gure webgunearen edo aplikazioaren bitartez egin ahal izango dira, baina baita telefono dei baten bidez.
- 4- Entrega. Ondoren, eskatutako produktuak bezeroei eramateko, beste enpresa batzuekin arituko gara elkarlanean. Banaketa-enpresen zerbitzuak kontratatuko ditugu. Hasieran estatu mailan arituko gara banaketak egiten, eta arrakasta badaukagu, Europa-mailara edo mundu-mailara zabalduko ditugu esportazioak. Enpresa hauek izango lirateke banaketaz arduratuko liratekeenak: SEUR (Espania), UPS (Europa) eta DHL Express (Mundua). Salmenta kanalarik dagokionez, ez dugu denda fisikorik izango. Beraz, produktuaren banaketa izango litzateke bezeroekin harremanetan jartzeko azken fasea.
- 5- Salmentaren ondorengoa. Salmentaren ondoren ez dugu zerbitzu berezirik eskainiko, baina bezeroek ezer beharko balute, telefonoz dei ligukete.