

Gure produktua edo zerbitzua bezeroaren ondoan heldu dadin, merkataritza eta banaketa estrategia integrala martxan jarriko dugu. Hemen dauden pausu garrantzitsu batzuk:

1. Merkatu Helburuaren Identifikazioa:

- Ikerketa sakona egingo dugu gure bezero posibleak ulertzeko.
- Kontsumitzaileen profila zehaztu egingo dugu, estrategiak beren beharrak eta nahiak hartuz.

2. Mezua Garbi eta Argiaren Garapena:

- Mezu argia sortuko dugu, gure produktuaren edo zerbitzuaren abantaila eta ezaugarri bereziak nabarmentuz.
- Mezua argia eta ulertzeko erraza izatea bermatuko dugu, gure produktuak edo zerbitzuak nola konpondu edo bezeroen beharrak nola asetzen duten azpimarratuz.

3. Banaketa Baliabide Eraginkorrak:

- Bezeroen merkatu helburuari egokituak diren banaketa baliabideak hautatuko ditugu.
- Kanpo eta barneko kanalak kontuan hartuko ditugu, dagoeneko eskuragarri dauden aukeren guztiak hartuz.

4. Marketing Digitala:

- Marketing digital estrategiak ezarriko ditugu, hainbat sare sozialetan, SEO (bilaketa optimizazioa) eta edukien marketinga erabiliz.
- Online plataformak erabiliko ditugu bezero posibleak iritsi eta webgunean presentzia sendoa eraikitzeko.

5. Publizitate Kanpainak:

- Publizitate kanpainak diseinatuko ditugu, medio tradizionalekin eta digitalak bezeroen helburudun demografiaren arabera.
- Influencer edo arloarekin lotutako pertsonak inplikatuko ditugu produktu edo zerbitzuaren ikuspegiak handitzeko.

6. Elkarte Estrategikoak:

- Negozioen edo erakundeekin lankidetzarako aukerak aztertuko ditugu, helburu-merkatua partekatzen dutenak hautatuz.
- Elkarte estrategikoak eratuko ditugu gure jabetza merkatuan indartzeko eta aukera guztiak hartu ahal izateko.

7. Bezeroaren Erleipide Eskaintza:

- Bezeroen eskura emateko, erosketatik banaketa eta postbenta zerbitzura arte, esperientzia bikaina bermatzeko fokatu egingo gara.
- Iragarkiak eta iruzkinak biltzeko sistema ezarriko dugu, gure prozesuak eta bezeroen pozik dagoeneko maila hobetzeko.

8. Leialtasun eta Sustapen Programak:

- Leialtasun eta sustapen programak ezarriko ditugu erosketak errepikatzeke eta nahi duteenak gomendioak egiteko.
- Bezero berriak erakartzen eta daudenak zaindu nahi ditugu, bideragarriak izan daitezkeen ofertak diseinatuz.

9. Banaketa Baliabideak:

- Produktuak eta zerbitzuak behar bezain laster entregazteko, banaketa baliabideak bermatuko ditugu.
- Logistika katea optimizatuko dugu itxaropen denbora eta posibleak diren arazoak gutxitu eta saihestuz.

10. Jarraipen eta Analisi Etengabea:

- Analisi tresnak erabiliko ditugu gure marketing eta banaketa estrategien errendimendua ikusteko.
- Eskuratutako datuen arabera gure taktikak hobetzeko egokitzako ekintzak hartuko ditugu.

Hauetan oinarrituz, gure helburua da gure produktua edo zerbitzua ez soilik bezeroaren aurrean egotea, baizik eta harreman sendo eta iraunkorra sortzea.