

5.BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Produktua bezeroengana helarazteko pausu hauek jarraitu beharko genuke:

1. **Marketing Digitala:** Online presentzia sendoa garatuko dugu webgune optimizatu bat sortuz, sare sozialetan eta publizitate digitaleko kanpainen parte hartuz. Marketing estrategiak erabiliko ditugu bilaketa-motorretan ikusgarritasuna hobetzeko.



2. **Sare Sozialak:** Kanpainak ezarriko ditugu Facebook, Instagram, Twitter eta LinkedIn bezalako plataforma herrikoietan, ikus-entzuleekin elkarreragiteko, markaren kontzientzia sortzeko eta gure produktuak edo zerbitzuak sustatzeko.



3. **Email kanpainak:** Posta elektronikoko bidezko marketin estrategia bat ezarriko dugu bezeroei produktu berriei, promozioei eta eguneratze garrantzitsuei buruzko informazioa emateko.



4. **Aliantza estrategikoak:** Gure publiko objektiboa partekatzen duten beste enpresa edo influencer-ekin elkartzeko aukerak aztertuko ditugu, eta horrek entzuleria berrietara modu eraginkorragoan iristea ahalbidetuko digu.



5. **Lineako salmentak:** Online erosketak errazteko merkataritza elektronikoko plataforma eraginkor eta segurua ezarriko dugu, bezeroei gure produktuak edozein tokitatik erosteko erosotasuna eskainiz.



6. **Publizitate-kanpainak:** Hainbat publizitate-bide erabiliko ditugu, hala nola prentsan, irratian, telebistan eta kanpoko publizitatean, gure xede-publikoarentzat eta aurrekontuarentzat egokia denaren arabera.



7. **Ekitaldietan parte hartzea:** Azoka komertzialetara, konferentzietara eta industriarako garrantzitsuak diren ekitaldietara joango gara, harremanak ezartzeko, gure produktuak erakusteko eta bezero potentzialen artean interesa sortzeko.



8. **Bezeroarentzako Zerbitzua:** Bezeroarentzako aparteko zerbitzua ezarriko dugu bezeroaren gogobetetasuna eta leialtasuna sustatzeko, eta horrek ahoz ahoko gomendioa eta bezeroak atxikitzea ekarriko du.

