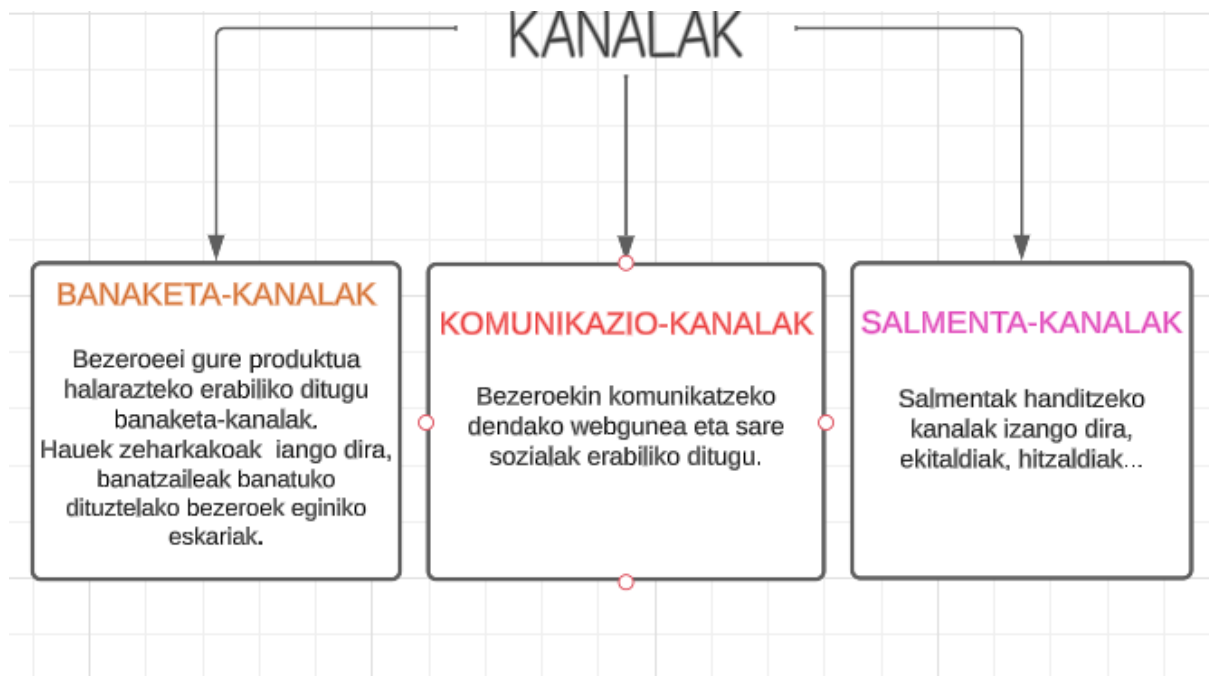
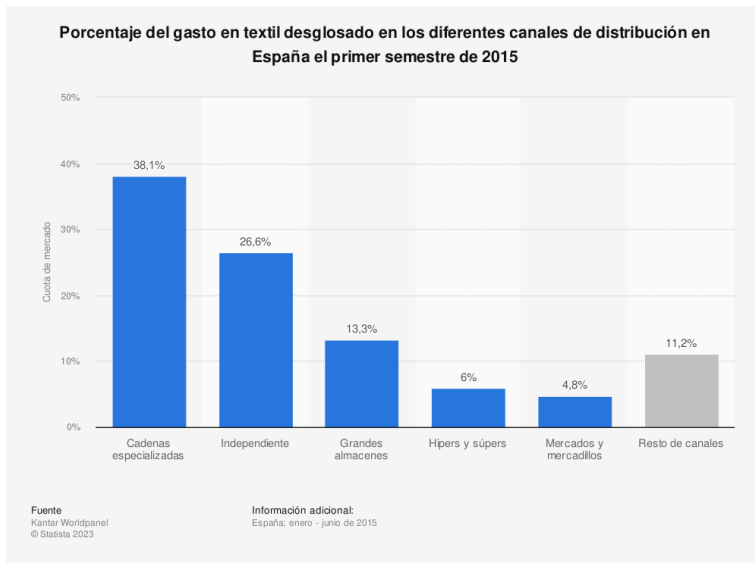


KANALAK

Garrantzitsua da kanalen konbinazio zuzena aurkitzea merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko. Baliozko proposamena bezeroengana heldu dadin, gure enpresa nola komunikatzen den eta bere merkatu-segmentuetaraino nola iristen den deskribatuko dugu. Banaketa kanala izango dugu, zeharkakoa, banatzaileak banatuko dituztelako bezeroek eginiko eskariak. Posta bidez egingo dugu arropen banaketa eta bezeroenganako bidalketa, garraio-enpresen bitartez. Banaketa kanalak oso garrantzitsuak izango dira, bezeroek haiek eskatutakoa jasotzeko. Komunikazio-kanalak edukiko ditugu, webgune bidezkoa, bezeroek online bidezko erosketak egiteko. Sare sozialetan ere bai gure dendaren ingurukoak emango ditugu, horrela bezeroak denaren berri izango dira.





iturria.es.statista.com

Grafikoan ageri den bezala, Espainian 5 kanal nagusitzen dira. Kanal hauetatik aldentuta, beste kanal mota batzuk daude, baina gutxiengoa dira. Banaka hartzen baditugu behintzat. Bestela hor ageri den bezala, haien denak lotuta %11.2a izango lirateke.

Gu bigarren zutabeen kokatuko ginatke. Independentetean. Ikusten den bezala, oso garrantzi handia daukate honelako kanalek. %26.6a.

Garrantzi handia edukita aurrera egiteko aukera gehiago ikusi ditugu. Bestalde, kanal hau ez galtzeko ere egiten dugu.