

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Erabakigarria da bezeroengana bezeroek beraiek nahi duten moduan iristeko kanalen konbinazio zuzena aurkitzea, merkatura balio-proposamen bat eraman eta arrakasta lortzeko. Baina hau lortzea ez da batere erraza, izan ere merkatuan dauden erosle ezberdinentzako konbinazio ezberdinak bilatu behar dira ahalik eta bezero gehienei atentzioa deitu ahal izateko.

Bezeroen atentzioa lortzeko eta saldu eta lortu nahi duguna beraiei iritsi ahal izateko 4 kanal mota daude, zuzena, elkartutakoa, zeharkakoa eta propioak.

Kanal zuzenak: Dira bitartekariak izatea saihesten dutenak; saltzaile lantalde batek interneten bidez saltzeko on line denda edo osatutako salmenta-maila.

Zeharkako kanalak: Dendak propioak zein elkartuak dira eta denda horiek handizka hornitzen dituzten handizkariak.

Elkartutako kanalak: elkartutako kanalak edo zeharkako kanalak aukera asko edukitzen dute, eta irabazi-marjinak izanez gain marjina eskasagoa eskaintzen dute, baino horrela bezero kopuru askoz handiagoerengana iristea ahalbidetzen gaitu.

Kanal propioak: Etekin marjina handiagoa eskainiko digute, baina horiek ezartzea eta kudeatzea konplexuagoa eta garestiagoa izango da.



Gure produktuak bezeroengana helarazteko bi modu erabiltzen ditugu, pertsonalki etorri ahalko dira gure enpresara beraien produktuen hartzera, edo bestela online bidez eskatu ahalko dute, eta guk eramango genukeen beraien esaten diguten lekuetara. Horiek dira guk ditugun kanal propioak.

Kanalak lortzen dutena, gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea da eta horrela gure balio-proposamena helarazteko. Kanal ezberdinak daude balio-proposamena helarazteko, komunikazio-kanalak, banaketa-kanalak eta salmenta-kanalak. Gure produktua bezeroei helarazteko erabiliko dugun kanal.

