

KANALAK

Gure produktua kanal propioa da baina ez dugu denden bidez ez online bidez salduko, ez delako produktu merkea.

Lehenik eta behin, enpresak edo erakundeak produktua ezagutu nahi izaten dute, beraz erosi aurretik ikusteko aukera eskatzen dute eta baten batek interesa duenean, bertara joan eta produktuaren erakusketa bat egingo diegu, komunikazio-kanala deritzona.

Bigarrenik, balorazio orokor bat egingo dute, zer alde on eta zer alde txar dituen eztabaidatuz. Konprobatuz dronaren erabilerak ingurunean eragin positibo bat izango duela eta errentagarria dela enpresa baten irudiarentzat adibidez, erosteko ordua iritsiko da, hori gmail bidez adieraziko da.

Azkenik, produktua erosiko dutelaren berri emandakoan, gu geu izango gara drona enpresara eramango dugunak.

Ez dugu elkartutako kanalen bidez salduko, azkenean guk sortutako produktua delako eta saldu aurretik gu garela produktu hori azaldu behar dugunak. Hortaz gain, kostu handia izan daiteke soldata gehio ordaindu behar izango ditugulako eta ez zaigu komeni, egin beharreko inbertsioa handia izango delako.

Guk hartu dugun erabakia honako hau da, Interneten web gune bat sortuko dugu, produktua jendeak ezagutu dezan, bertan mota guztiko informazioa emango dugu, baina webgunea ez da produktua saltzeko izango. Webgunean telefono zenbaki bat eta kontu korrante bat jarriko dugu, komunikazio-kanal bat egon dadin eta horrela produktua erosi nahi duen enpresa gurekin harremanetan jarri ahal izateko.

