

### **1. Merkatu-helburuaren identifikazioa:**

- Ikerketa zabal batean murgilduko gara gure ohiturak ulertzeko.

- Kontsumitzaileen profila, estrategiak, beharrak eta premiak marraztuko ditugu. ekarri.

### **2. Argiaren Mezularitza Garapena:**

- Gure produktuaren edo zerbitzuaren onurak eta ezaugarriak nabarmenduko ditu.

- Mezua argia eta erraz ulertzeko modukoa izan dadin, gure produktu edo zerbitzuena, zerbitzuak nola konpontzen dituzten edo bezeroen beharrak nola asetzen dituzten azpimarratuz.

### **3. Arrakastaz banatzeko baliabide garrantzitsuak:**

- Gure bezeroen merkatu-helburuari dagozkion banaketa-baliabide arrakastatsuak zehaztuko ditugu.

- Kontuan hartuko dira kanpoko eta barruko kanalak.

### **4. Marketin digitala:**

- Marketin digitaleko estrategiak hartuko ditugu hainbat sare sozialetan, SEOn (bilaketak optimizatzea) eta edukien marketinean.

- Online plataformak erabiliko ditugu balizko bezero gisa, eta web presentzia mantenduko dugu enpresa sortzeko.

### **5. Publizitate-kanpainak:**

- Publizitate-planak eraikitzea euskarri tradizionalekin eta digitalekin, bezeroentzat. Xede-demografiaren terminoan.

- Produktu edo zerbitzuen eremuan eragina duten pertsonak edo eskualdeko pertsonak barne. perspektibak zabaltzeko.

### **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. Leialtasun eta Sustapen Programak:**

- Leialtasun eta sustapen programak jarriko ditugu erosketak errepikatzeko eta nahi duteenak gomendioak egiteko.

- Bezero berriak erakartzen eta daudenak zaindu nahi ditugu, bideragarriak izan daitezkeen ofertak diseinatuz.

#### **8. Banaketa Baliabideak:**

- Produktuak eta zerbitzuak behar bezain laster entregazteko, banaketa baliabideak bermatuko ditugu.