

BANAKETA ETA KOMINIKAZIO KANALAK

Gure aplikazioa nerabearoen artean ezaguna izan dadin hainbat webguneetan eta gehien bat sare sozialetan proiektu honen informazioa ezarriko dugu, hala nola, instagram, tiktok, ... Bertan gure aplikazioaren berri edukiko dute horrela parte hartu dezaten. Azken finean, sare sozialek eragin handia dute gazteengan eta informazioa haien eskuetara iristeko biderik errezena dela uste dugu. Hortaz, kontu berriak sortuko ditugu nerabeen komunitatean zabaltzeko oinarritzko baliabideak izango direlako.

Horretaz gain, garrantzitsua da gogoratzea kanalen bitartez gure proiektua merkatu segmentuetara iristea lortzen dugula. Hau da, gure bezeroetara iristea eta horren bidez gure balio proposamen helarazten ditugu. Kanalen artean honako hauek bereiz ditzakegu. Komunikazio kanalak, banaketa kanalak, eta salmenta kanalak. Esan beharra dago kanalak hainbat abantaila eta desabantaila dituztela, horregatik garrantzitsua eta erbakigarria da bezeroengana iristeko kanalen konbinazio zuzena aurkitzea merkatu balio proposamen bat eramatea arrakasta lortzeko. Gure kasuan, komunikazio kanalak erabili ditugu. Esan beharra dago gure kanala propioa dela, zuzenean bezeroarekin harremanetan jartzen garelako eta harreman horietan bost fase ezberdin daude, honako hauek dira; pertzepzioa, ebaluazioa, erosketa, entrega, eta salmenta ondorengoa. Bukatzeko, gehien bat bezeroei informazioa emango diegu sare sozialetan egindako publizitatearen bitartez, oinarritzko baliabideak direlako, aurretik aipatu bezala. Esan beharra dago, sare sozialak ez direla gure aplikazioa jakinarazteko bide bakarra. Webgune ezberdinak sortuko ditugu, bertan, gure helburuak eta sortutakoa azalduz, informazio gune bat bihurtuz.