

KANALAK ETA KOMUNIKAZIOA

Gure enpresaren funtzionamendua azaldu baino lehen argi utzi behar da guk zerbitzu bat eskainiko dugula, orduan, aldaketa sortzen da, batez ere erosketa eta entregaren kanaletak biak bat datozelako. Nolahai ere, prozesu guztia oso ondo lotua egon behar da, sail guztiak lotuak lotura estua izan behar dute funtzionamendu ona izateko.

Batetik, komunikazioari dagokionez garrantzitsua da jendeak jakitea gure zerbitzua existitzen dela eta horretarako pertzepzioaren fasea pasatzea garrantzitsua da. Horretarako, bezeroengana iristeko bidea azalduko dugu. Gure komunikazio kanal nagusia marketinga izango da, eta horretarako publizitatearen erabilera egingo dugu baita sare sozialena ere.

Alde batetik, guk gure bizikleten zerbitzua ezagutarazteko hainbat modu erabiliko ditugu, adibidez propaganda. Kartel batzuk egingo ditugu gure zerbitzua martxan dagoela zabaltzeko eta ondoren, lau herrietako kaleetan zehar banatuko ditugu. Gainera, aurreko puntuetan aipatu dugun bezala bizikleta enpresaren batekin jarriko gara harremanetan hornikuntzarekin laguntzeko, Ciclos Iñakik adibidez. Enpresa honi ere emango genizkieke kartielak, gure enpresaren publizitatea egiteko, hala gehiago zabalduko litzateke.

Hori gutxi izango balitz bezala, BidaiEKO izenean Instagrameko kontu bat irekiko genuke. Honen bidez, pertsona gehiagorengana iristeko aukera edukiko genuke, gazteengana bereziki hоек baitira gaur egun sare sozialak gehien erabiltzen dituztenak. Bertan, gure zerbitzua zein den azalduko genuke baita egiten ditugun berrikuntzak primizian kontatu ere.

Bestetik, ebaluazio prozesu bat pasa beharko da ikusteko nola hari den funtzionatzen prezesua. Garrantzitsua da guganako autokritika egitea proiektuan gauzak hobetzeko, izan ere, gurea bezalako beste enpresa gehiago dauden horretan lehia konstate batean gaude eta lehia horretan monopolioa nahi bada, hau da merkatuan idarra izate, oso ongi antolatu behar da enpresaren estruktura.

Fasearen hirugarren atala erosketa da, gure kasuan gure bezeroek zerbitzu batengatik ordainduko dute, nahi duten momentuan hartuko dutelako. Horregatik, esan dezakegu erosketa eta entrega bat datozela. Hala ere, bazkidetzarekin funtzionatuko dugunez, bazkide egitea erosketa izango zen eta guk txartel edo pulsera bat bidaliko

genieke beraiek nahi duten lekura postari bidez. Pauso honek bai edukio lituela erosketa eta entrega baina bestela ez genuke edukiko erosketa eta entrega zerbitzurik.

Amaitzeko, salmenta ondorengoa aztertuz, gure bezeroekin tratatu hona nahi dugun horretan telefono zenbaki bat jarriko dugu edozein zalantza, proposamen, arazo... baten inguruan hitz egiteko. Horrela, nahiz eta aurrez aurreko harremana ez eduki, bezeroekiko gertutasuna lor genezake eta horrek gure irudia hobetuko luke.