

KANALAK

PPB enpresaren kanala saskiek zerbitzu-hornitzailetik azken bezeroraino egiten duten ibilbidea da, eta guk garrantzi handia ematen diogu prozesu honi. Banaketa-kanalak funtsezkoak dira enpresentzat, produktuak edo zerbitzuak fabrikatzailearengandik azken kontsumitzaileari modu eraginkorrean entregatzea errazten baitute. Kanal hauek merkatu zabalago batera iristeko, produktuen erabilgarritasuna hobetzeko eta logistika optimizatzeko aukera ematen dute, eta horrek salmentak eta bezeroen gogobetetasuna areagotu dezake. Gainera, banaketa-kanalek enpresei merkatu eta segmentu desberdinetara egokitzen lagundu dezakete.

Gure kasuan, jakin badakigunez bi kanal mota existitzen direla, biak aprobetxatzea eta euren abantailez baliatzea erabaki dugu.

Batetik, kooperatibekin lanean arituko garen horretan, zeharkako kanal hau aprobetxatuko dugu bezeroengana gure produktua iristeko. Euren dendetan gure saskiak eskainiko ditugu eta nahiz eta horregatik gure irabazien marjina txikitu, publiko askotaz ere zabalago batengana iritsiko gara. Halere, kooperatiba hauek kanal zuzenak ere izatere irits daitezke, izan ere, eurekin denbora bat lanean eraman ondoren, tratuak egin ditzakegu eta gure saskia komisiorik gabe euren dendetan jartzen hasi PPB-ko langile bat ezarriz. Horrela, gure denda propioak balira bezala funtzionatuko lukete. Baina zergatik onartuko lukete hau kooperatibek? Bada, win-win egoera bat delako, hau da, eurek ere etekina aterako uketelako guk saskiak salduz gero: beraiek gure hornitzaileak izanik gehiago salduko lukete, euren dendetara jende gehiago joango litzateke...

Bestetik, etxez etxeko banaketari dagokionez, gure kanal propioa sortzeko asmoa dugu. Horrela, lortutako irabazi guztiak guretzatizango dira, nahiz eta banaketa honetarako erabiliko dugun furgoneta elektrikoan asko inbertitu behar izan. Halere, inbertsio oso interesgarri bat iruditzen zaigu etorkizunera begira, izan ere, hemendik urte batzuetara ibilgailu guztiak horrelakoak izango diren horretan, gu pausu bat aurretik joango ginetekelako. Hala eta gutziz ere, egia da hasieran etxez etxeko banaketa hau ere zeharkako kanal batengatik lortuko dugula, DHL enpresaren bidez hain zuzen ere. Enpresaren hastapenetan furgonetaren ideia aurrera ematea ezinezkoa izango den horretan, enpresa honen bidez iritsiko gara publiko berrira, eta irabazien zati bat sakrifikatuko dugu enpresa horri ordaintzeko.

Laburbilduz, hasieran hazteko helburuarekin zeharko kanalak erabili arren, pixkanaka dena gure kanal propietatik bideratzen saiatuko gara, momentu bakoitzean bi kanal moten oreka zuzen bat izateari garrantzi handia emanez. Beraz, azken finean hiru arrazoiengatik ikusten dugu kanalak garrantzitsuak direla: behar direnean bezeroak lortu eta haunegana iristeko, gure independentzia maila finkatzeko eta etorkizuneko merkatura egokitzeko.