

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure produktuak bezeroei saltzeko webgune baten bitartez egingo dugu.

Klinikek gure webgunea eskuragarri edukiko dute eta haien pazienteek aukera izango dute produktua (Haginpic) hemendik eskatzeko.

Honetaz aparte, instagram eta tik-tok kontu bat sortu dugu, gure produktuak promozionatzeko. Horretarako zenbait elementu hartu egin behar ditugu kontuan; hala nola, komunikazio kanalak gure produktuak promozionatzeko.

Komunikazio kanalak

- Online:
 - Gure zerbitzuak eta produktuak web orrialde batean eskeiniko ditugu
 - Sare sozialetan iragarkiak jarriko ditugu: iragarki bat instagramen eta beste bat tik tok-en.
- Aurrez aurre: gure zerbitzuak eta produktuak hortz klinikei eskaintzeko eta azaltzeko
- Komunikazio bideak: iragarkiak jarriko ditugu irratan

DentalVR betaurrekoak

- Banaketa kanala: laburra izango da, produktua hortz klinikei zuzenean salduko diegulako, bitartekaririk gabe.
- Salmenta kanala: B2B, produktua enpresei salduko diegulako zuzenean

HaginPic

- Banaketa kanala: gure ideia laburra izatea da, produktuak gure web orrialdean salduko dizkiegulako erosleei. Hala ere, beste web orrialde batzuetan ere saldu genitzake (Amazon bezalakoak), haiek gure bitartekariak direlarik. Kasu horretan mistoa izango litzateke, banaketa kanal laburrak zein zeharkakoak erabiliko genituzkelako.
- Salmenta kanala: Ecommerce produktuak web orrialdean salduko ditugulako, bitartekaririk gabe. Beste enpresen web orrialdeak erabiltzen baditugu bitartekari moduan, ohiko online salmenta kanala izango litzateke.