

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure produktuak online eta denda fisikoetan salduko ditugu, merkatua analizatu eta gero, bezero gehienak internet bidez erosten dituztela gauzak konturatu gara, praktikoa eta azkarragoa iruditzen zaielako.

- **Online salmentak:** Webgune baten bidez gure produktuak salduko ditugu, webgunea izango da gure bezeroak harremanetan jartzeko kanala bat. Bezeroak, webgunean nahi dituzten produktuak aukeratu eta datu batzuk bete eta gero, gure enpresa posta bidez bidaliko ditugu produktuak. Produktuak almagazentetan zuzenean bezeroengan bidaliko ditugu.
- **Denda fisikoetako salmentak:** Denda fisikoa izango da bezeroekin harremanetan jartzeko beste kanala bat, honetan bezeroak dendetara etorri eta nahi dituzten produktuak momentuan erosi eta eraman. Gure enpresak, hainbat enpresa txikiekin (dendekin) harremanetan jartzenda, prezioak adosten ditugu eta gero denda horietara kamioien bidez produktuak bidaliko ditugu.

Bezeroarekiko harreman-guneak dira kanalak, eta bost fasez osatuta daude:

- **Pertzepzioa:** Produktua erreparatu behar den bezeroak.
- **Ebaluazioa:** Produktua aztertzen dute, erabilitako materialetan, beraien beharra asetuko duen ala ez..
- **Erosketa:** Ebaluazioa eta pertzepzioa egin eta gero produktua erosten dute.
- **Entrega:** Online bidez saltzen badugu produktua, gero bezeroengana bidali behar ditugu aukeratutako produktuak. Dendetan erosten badute produktua berriz, momentuan eraman ahal izango dute.
- **Salmenta ondorengoa:** Enpresak analisi bat egiten du, analisi horretan saldu diren eta hainbeste saldu ez diren produktuei erreparatu behar diete. Azterketa horri esker, badakite zer gustatu zaien eta zer ez bezeroei, beraz, gehiago edo gutxiago fabrikatu dute.