

# K A N A L A K

Kanalen bitartez lortzen du gure proiektua merkatu-segmentuetara iristea, gure balio-proposamena helarazteko. Erabaki dugu Internet dela (webgune baten bitartez) gure bezeroekin harremanetan jartzeko komunikazio-kanal egokiena, Internet jende asko erabiltzen duen baliabidea baita eta oso ikusgarri egongo litzateke gure produktua jendearentzako.



Online denda eta denda fisikoa dira makil bibratorioak saltzeko erabiliko ditugun kanal nagusiak. Postaz eta denda finko baten bidez egingo dugu makilen banaketa eta bezeroenganako bidalketa eta banaketa hori garraio-enpresen bitartez egingo dugu.

Bezeroarekiko harreman-guneak dira kanalak, lehenengo fasean, hau da, pertzepzioan, irratia, instagram eta horrelako sare sozialetan eta kaletik jarritako kartelen bidez propaganda egingo dugu, bezeroak gure proiektuaren berri izateko. Bigarren fasean, hau da, ebaluazioan, paperezko eta webgunearen kanala erabiliko dugu, paperezkoa dendan bertan banatuko diogu gure bezeroei eta webgunean, zerbait erosterakoan formulario bat betetzeko aukera egongo da produktua baloratzeko eta proposamenak hobetzeko. Erosketa, entrega eta salmentaren ondorengoaren faseak, webgunearen eta denda kanalaren bitartez egingo ditugu. Produktua bueltatzeko denda fisikoaren bitartez eta webgunaren bitartez egiteko aukera ere emango dugu, correos-era eta pakete bezala bidaltzen.

