

# KANALAK

Enpresa kanal zuzeneko izango da, hau da, produktua zuzenean konpainiatik salduko da bezeroari. Kanal mota honetan etekin-marjina handiagoa eskaintzenu, baina desabantailak ere baditu, kudeatzeko konplexuagoa esaterako.

Bezeroarekin komunikatzeko, hasieran online bidez izango da, hau da web gune bat sortuko da produktuak erakusteko. Diru etekinek aurrera egin ahala eta konpainiaren izena handitu ahala, denda fisiko bat eraikiko da erosleek produktuak fisikoki ikusi eta erabili ahal izateko (erakusketa bat izango balitz bezala).

Produktuaren banaketari dagokionez, correos-en bitartez bidaliko dira bezeroaren etxeetara, baina hau zerbitzu gehigarri batekin bat etortzeko aukera egongo da, kostu gehigarri batekin. Bezeroak, produktua enpresako langileek jartzea erabaki ezkeru, beraiek eramango dute produktua eta bezeroaren atean ere, beraiek jarriko dute.

Bezeroa denda fisikotik urrun bizi bada, online erosteko aukera izango du eta denda fisikora azaltzeko aukera badu, bertan erosteko eskubidea izango du. Aukera hauek abantail eta desabantailak dituzte baina, bezeroak erabaki beharko du zein den bakoitzarentzat komenigarriena.