

5. KANALAK

Gure produktua bezeroengana helarazteko, publizitatea egingo genuke. Hau da, iragarkiak jarri, sare sozialetan promozionatu influenserrekin kanpainak edo kolaborazioak eginez, etabar. Horretarako, kanal desberdinak erabiliko ditugu:

Komunikazio-kanala □ Honetan, gure markaren inguruko informazioa eman behar dugu, interesa sorraraztea garrantzitsua da,... Horretarako, web orrialdea erabiliko dugu. Bertan ere, sare sozialen linka jarri dugu eta hauei esker, publizitatea izango dugu, gure ideia, influencer bati gure produktua bidaltzea da eta honek review bat egingo liguke. Horrela, bezereoei konfiantza sorraraziko genieken eta salmentak sustatuko lirateke.

Banaketa-kanala □ Gure denda, lineako denda bat izango litzateke, hau da, online denda. Erosleak gure web orrian sartuko dira eta aterkin bat aukeratuko dute, nahi duten forroarekin eta nahi duten diseinuarekin. Aukeratzean, bat erosiko dute (edo gehiago) eta guk prestatuko dugu bere eskaria. Banatzaile bat eskariaren bila etorriko da eta eroslearen etxera eramango du 2-4 lan-egunetan.

Bestalde, online denda izateaz gahin, beste bi salmenta modu edukiko ditugu. Lehenengoa, daukagun lokal bakarrean aterkinak saltzea da, hau da, denda fisiko txiki bat ere edukiko dugu. Eta bigarrena, multimarketen munduan murgilduz, hauetan ere salduko dira geure aterkinak, adibidez *El Corte Ingles*. Honek, abantailak ekarriko dizkigu, banaketa kanala ez dugulako ordaindu behar eta gure produktua gende gehiagorentzat eskuragarri egongo da.

Salmenta-kanala □ Mota honek, salmentak areagotzea du helburu. Honetarako, bi aterkineko forro bat doainik eramango lukete bezeroek, nahi duten diseinuarekin. Haiek aukeratu dezakete forro extra hau eskatu dutenaren diseinu berdina izatea edo beste diseinu desberdin bat aukeratzea. Gainera, salmenta kantitate jakin baten ostean, prezioaren murrizketa egingo genuke, horrela ere, salmentak sustatzea lortuko genuke.