



## KANALAK

Gure baliozko-proposamena gure bezero-segmentuarekin banatzeko eta harremanetan jartzeko kanalak ezibestekoak dira. Hainbat kanal bereiz daitezke: komunikazio kanalak, banaketa-kanalak eta salmenta-kanalak.

Hasteko, komunikazio-kanalak ditugu, hauen bidez gure bezeroekin harremanetan jar gaitzke eta gure enpresa ezagutzera emango da, marketing-a eta publizitatea eginez.

Gure bezeroek gure enpresaren berri izateko sare sozialak erabiliko ditugu, gaur egungo gizartean oso harriminta indartsu eta boteretsuak direlako, gazteen artean batez ere, heldu batzuk ere erabili arren. Gure enpresaren kontu bat irekiko dugu (@bitxolabel), bai Instagram-en eta bai Tik Tok-en, eta bertan gure produktuei buruzko informazioa emango dugu. Adibidez, gure produktuak nola egiten diren erakutsiko dugu, hauen onurak ingurunean eta gure osasunean, hauekin egin daitezkeen errezeta goxo eta osasunak... Bi irudi hauek gure produktuak publizitzeko gure sare sozialetara igoko genituzkeenak izango liratezke. Sare sozial hauetan mezuak eta komentarioak idazteko aukera dago eta bertan bezeroak gurekin harremanetan jar daitezke.



Gainera, gaur egun “influencer” asko daude, eta oso eraginkorrak dira haien jarraitzaileengan. Gure produktuak publizitzeko idealak dira, jende askoren belarrietara iristen direlako. Honez gain, gaur egun elikadura osasuntsu bat izatea modan dago, eta influencer askoren edukia kirolean eta osasunean oinarrituta dago. Gure produktuak saltzeko profil batzuk aukeratu ditugu. Alde batetik, @sarabace dugu, hau emakume oso kirolaria da, egunero kirola egiten du eta proteinen kontsumoa beharrezkoa da honentzat. Gainera, argi dago garrantzi asko ematen diola elikadurari. Beste alde batetik, @gotzomantuliz dugu, hau Getxoko mutil bat da, sare sozialetan oso ezaguna, 700.000 jarraitzaileekin. Oso famatua da Euskal Herrian EITB-ko programa bateko irabazlea izan zelako. Euskal Herriko askok ezagutzen dute, batzuk telebistan ikusi dutelako, eta beste batzuk sare sozialetan, beraz, gure produktua erakusteko egokia da. Azkenik, @inakigastro oso profil egokia da gure produktuak saltzeko. Hau “influencer”-a da, baina bere edukia ez da kirolean oinarritzen, sukaldaritzan baizik. Guk ekoiztutakoak bere errezetaren batean erabil ditzazke, gainera gure herrikoa da.





Sare sozialetaz gain, web gune bat irekiko dugu. Bertan, gure enpresako misioa, ikusmira eta baloreak azalduko ditugu, eta gure produktuak nola egiten diren pausoz pauso azalduko dugu. Gure web orrian ez ditugu produktuak salgai edukiko, baina ekoiztutakoak salgai non dauden jarriko dugu, eta erantzule automatiko bat egongo da, edozein zalantza argitzeko.

Kontziente gara gure herrialdean hau tabu bat dela, eta ez dela erraza izango jendea hau probatzea animatzera. Egia da ez dela berdina intsektu bat kontsumitzea edo intsektuen bidez egindako produktu bat, izan ere, gure begiek eragin handia dute zerbait jaterako garaian, eta intsektu bat ez da batere erakargarria, baina hauen bidez egindako jogurtak eta ogiak ez dute hain itxura txarra. "Influencer-ek" egiten duten lanarekin ez da nahikoa, haien jarraitzaileengan influentzia handia dute eta oso baliagarriak dira produktuak zabaltzeko, baina zerbait gehiago behar dute produktuak kontsumitzeko. Kontsumitzaileek guk ekoiztutakoetan konfiatzeko salgai dauden dendetan hauek probatzeko aukera izango dute, kantitate txiki batean, baina horrela gustuko dituzten ala ez ikusiko dute.

Honez gain, bezeroek gudan gehiago konfiatzeko eta marketing-a egiteko tabakaleran egun batean gure produktuen "stand" bat jartzea pentsatu dugu. Bertan, haiekin hitz egingo dugu eta gure produktuak probatuko dituzte.



Beste alde batetik, banaketa-kanalak ditugu, eta hauen bidez gure produktuak beste enpresa edo dendetara banatuko ditugu, bertan salgai edukitzeko eta bezeroek erosi ahal izateko. Hasteko, herri eta hiri batzuetako belar dendetan banatuko ditugu, eta arrakasta dutenean, beste merkatu batzuetara zabalduko ditugu. Gure produktuak denda hauetara zabaltzeko mezularitza enpresa batekin lanean jardungo dugu, hauek banatzeko modu errazena delako. Oraingoz ez da errentagarria ateratzen gure negozioa lan horretaz arduratzea. *Correos* enpresarekin kontaktuan jarriko gara eta hauek izango dira gure produktuak banatuko dituztenak.

Honez gain, *ausolan* enpresarekin harremanetan jarriko gara, gure produktuak haiek zerbitzatzen dituzten eskoletan eta zaharren egoitzetan zabaltzeko. Enpresa honek bere zerbitzuak herrialde osoan zehar eskaintzen ditu, 2.200 baina bezero gehiago dituzte (eskolak, hospitaleak, egoitzak...) eta haiek prestatzen dituzten menuak osasuntsuak eta jasangarriak direla diote, eta gure produktuak ere bai.

Azkenik, salmenta-kanalak ditugu, eta bertan gure elikagaiak bezeroengana iritsiko dira. Haurrek haien eskolako jangelan eskuragarri edukiko dituzte, eta bertan hauek kontsumitzeko aukera izango dute, edo hauekin egindako janaria. Azkenik, belardendetan eskuragarri egongo dira nahi duenak erosteko.