

KANALAK



Balorezko proposamenak bezeroengana ailegatu dadin, gure enpresa nola komunikatzen den eta bere merkatu-segmentuetaraino nola iristen den deskribatuko dugu.

Kanalen barnean, honako alderdiak berezituko ditugu:

- KOMUNIKAZIO-KANALAK
- BANAKETA-KANALAK
- SALMENTA-KANALAK

Kasu guztietan, kanal bat osatzen duten 5 fase bereziak determinatzen dituzten bezeroekiko harreman puntuez hari gara:

- PERTSEPZIOA: gure existentziaz jabetu egiten dira bezeroak. Honako, funtzezkoak da enpresak eskaintzen dituen zerbitzu eta produktuen inguruan bezeroek duten pertzepzio areagotzea
- EBALUAZIOA: gure balorezko proposamena epaituko duten bezeroek, bertan ahalegin berezia egin beharko dugu gure enpresak aipatutako balorea eskaini ahal diela agerian uzteko
- EROSKETA: eskaintzen ditugun produktuak eta zerbitzuak erosteko aukera luzatu behar diegu gure balizko bezeroei
- ENTREGA :nola entregatuko diegu beseroei
- SALMENTA ONDORENGOA: bezeroak gure produktuak eskuratu duenean edota gure zerbitzua erabiltzen dagoenean, gure aldetik bestelako zerbitzu gehigarrien bat behar izatea

BALOREZKO PROPOSAMENAREN KOMUNIKAZIOA ETA BEZEROENGANA IRISTEKO PROZESUA ENPRESAN:

Gure enpresa, **klase partikularrak eskaintzen dituen ikastola(lauaxeta)** hezkuntza pertsonalizatua eta kalitate handikoa eskaintzen du. Hala, **balorezko proposamena** bezeroengana iristeko eta merkatu-segmentu guztietan arrakasta izateko, hainbat komunikazio-, banaketa- eta salmenta-kanal erabiliko ditugu.

1. KOMUNIKAZIO-KANALAK:

- Webgunea eta sare sozialak erabiliko ditugu, non edukia, iritziak eta aholkularitza eskaintzen diren. Eskola edo guraso-elkarteekin lankidetzan arituko gara, baita hezkuntza-foroak eta topaketak ere, gure eskaintza ezagutarazteko. Gurasoei eta

ikasleei bideo-kanaletan eta sare sozialetan hezkuntza metodos berritzaileak eta pertsonalizatutako irakaskuntza eskaintzen dugula erakutsiko diegu. Ikasleen aurrerapenak eta emaitzak publiko egingo ditugu. Gurasoentzako aholkularitza-saioak eta online bilera pertsonalizatuak antolatuko ditugu, haien kezkak argitzeko.

2. BANAKETA-KANALAK:

Banaketa-kanaletan, gure zerbitzuak eta klaseak eskaintzeko moduaren azterketa egingo dugu:

- Webgune erraza eta erabilgarria izango dugu, non ikasleek eskola zerbitzuak eta klase partikularrak erraz aurki ditzaketen. Gure zerbitzuak linean eskuratzeko aukera izango da, baita telefono bidezko erreserbak eta eskolako bulegoetako informazioa ere. Ikasleen aurrerapenak eta emaitzak jendaurrean erakutsiko ditugu. Guraso eta ikasleek esperientziak partekatzeko aukera izango dute gure sareetan eta webgunean. Ikasleen iritziak eta testigantzak erabiliko ditugu, konfiantza sustatzeko.

3. SALMENTA-KANALAK:

Salmenta-kanaletarako gure estrategia izango da eskaintzak eta irakaskuntza paketatuak bezeroei erakustea eta saltzea:

- **Pertzepzioa:** Webgunean eta sare sozialen bidez promozioak eta prezioak argitaratuko ditugu. Halaber, lehenengo saioak doan edo deskontuak eskainiko ditugu ikasle berri haientzat.
- **Ebaluazioa:** Bezeroek gure salmenta baldintzak eta zerbitzuaren prezioak baloratzea. Bezeroek eskuratutako lehenengo klasearen bidez gure zerbitzuaren kalitatea eta balioa aztertu ahal izango dute. Bezero bakoitzaren esperientzia pertsonalizatua izango da, hala nola matrikula egiteko aholkularitza.
- **Erosketa:** Eskola webgunean matrikulazio-sistema online bat egongo da, non ikasleek ikastaroak erraz erosi ahal izango dituzten. Gure ikasleek online edo telefonoz matrikulatzeko aukera izango dute.
- **Entrega:** Ikasleek ikastaroak eta klase partikularrak online edo aurrez aurre jasoko dituzte, eta horretaz gain, klase bakoitzaren edukiak eta material didaktikoak ere banatuko dira.
- **Salmenta Ondorengoa:** Gure ikastola bezeroarekin harremanetan egongo da ikaslearen prozesuaren jarraipen eta ebaluazioarekin. Gurasoek eta ikasleek etengabeko laguntza eta aholkularitza izango dute, eta beharrezkoa izanez gero, hainbat aholku, material gehigarri edo saio extra eskaintzen izango gara.