

Banaketa kanalak:

1. Web-aplikazioa:

Gure helburua web bat sortzea da non enpresa handi zein txikiek elkar komunikatu eta elkarlanean aritu ahal izango duten. Web hau komunikazio-kanala izango lirateke, haien arteko komunikazioa errazten dugulako.

2. Sare sozialak eta marketin digitala:

Bezeroak erakartzeko, hau da, enpresa handi zein txikiak erakartzeko sare sozialak erabiltzea garrantzitsua dela uste dugu. Honetan, bezeroen kasu batzuk jarriko ditugu, ekintzaile txiki eta handien harremana sortu den baieztapena, eta horrela inbertsio-aukera berriak sustatuko ditugu. Sare soziakiei esker ikusgarritasuna gehituko dogu eta bide batez komunitatea handitu.

3. Enpresa Konferentziak

Hau marketinarekin lotuta dago, baina digitala izan beharrean, enpresen arloan gure enpresa ezaguna izateko egingo dugu. Enpresen konferentzietan gure enpresa aurkeztea garrantzitsua da kontaktuak lortzeko eta baliteke bezero potoloak ere lortzea honi esker. Plataformari buruzko artikulu edota elkarrizketak argitaratzea ere inpaktua izango du enpresa handiak erakartzeko.

Komunikazio kanalak:

Enpresak email bat izango du hortik eguneroko berriak, finantziazio-aukerak edo ekitaldien gonbidapenak bidaltzeko baita egon daitezkeen zalantzak argitzeko, modu zuzenean. Sare sozialak ere izango ditugu ala nola LinkedIn, Twitter edo Instagram plataforma garrantzitsuak izan daitezke komunitatea sortzeko eta parte-hartzaileak elkarrekin konektatzeko. Azkenik gure web bidez finantzia aholkuak eta informazioa eskuragarri egongo da.

Salmenta kanalak:

Salmenta-kanalak zerbitzuak nola merkaturatzen den eta dirua irabazten den deskribatzen dute. Gure kasuan, salmenta-kanalak hainbat izango dira. Ekintzaile batek inbertsio bat lortzen badu zure plataformaren bidez, guk komisio txiki bat jasoko dugu. Publizitate bidez gure plataforman interesekoa izan daitekeen publizitatea kokatuko dugu, adibidez, enpresa teknologiko, finantza-tresna edo aseguruaren publizitatea, halere, gaiarekin zerikusia ez duen publizitatea ere sar dezakegu.