

1. Komunikazio Estrategia:

- **Mezua:** Zer esango dugu? Zein izango da gure balio-proposamenaren mezu nagusia?
- **Tonua eta Estiloa:** Formala, informala, profesionala edo hurbila bezero segmentuaren arabera.
- **Markaren Identitatea:** Gure irudia (logotipoa, koloreak, leloa) eta komunikazioaren koherentzia.

2. Komunikazio Kanalak:

- **Kanpaina Digitalak:**
 - **Webgunea:** Informazio nagusia eta eskaintzak erakusteko.
 - **Sare sozialak:** Publiko jakinengana iristeko eta komunitateak sortzeko (Instagram, LinkedIn, TikTok).
 - **Posta Elektronikoa:** Sustapenak, albisteak eta fidelizazio-kanpainak.
- **Kanpaina Tradizionalak:**
 - **Iragarkiak:** Prentsa, irrati, telebista.
 - **Kartelak eta Eskaintza Publikoak:** Fisikoki ikusgarri diren lekuetan.
- **Ahoz ahoko Komunikazioa:** Bezeroen gomendioak sustatzeko programak eta eskaintzak.

3. Bezeroarengana Iristeko Kanalak:

- **Banaketa Zuzenaren Kanalak:**
 - **Dendak** edo erakusketa-gune propioak.
 - **Online salmenta-plataformak** eta e-commerce denda propioa.
- **Banaketa Zeharkako Kanalak:**
 - **Banatzaileak** eta banaketa-kateak.
 - **Bazkide komertzialak** eta merkataritza-akordioak.

4. Bezeroaren Harremana Kudeatzeko Estrategiak:

- **Bezeroarentzako arreta-zerbitzua** eta salmenta osteko laguntza.
- **Inkestak** eta iritzi-bilketa hobetzeko aukerak detektatzeko.
- **Fidelizazio-programak** eta deskontu-eskaintzak bezero leialentzat.

5. Eraitzen Neurketa:

- **Kanpainak** eta irismen-ekintzak neurtzeko adierazleak: web trafikoa, salmentak, bezeroen gogobetetasuna, bihurketa-tasak.