



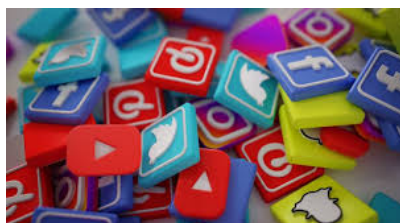
KANALAK

Marketing Digitala:

- **Webgunea:** Zure webgunea zure marka eta balio-proposamena adierazteko gune nagusia izan behar du.



- **Sare Sozialak:** Instagram, TikTok edo LinkedIn bezalako plataformetan zure produktuak erakusteko eta irudi bisualak partekatzeko aukera paregabea izango duzu. Fitness zaleen komunitateetan edo ingurune ekologikoetan jarraitzaileak bilatzea lagungarria izango da.



- **E-posta Marketina:** Zure produktuak interesgarriak izan daitezkeen gimnasioen eta fitness zentroen datuak biltzea eta e-posta bidez eskaintza bereziak edo produktu berriak helaraztea erabilgarria izan daiteke.





Marketin Lokal eta Tradizionala:

- **Gimnasioen eta Fitness Zentroen Kolaborazioa:** Lokalizatutako merkataritza-ekintzak, hala nola gimnasioen bisitak, erakusketak edo lokaletako parte-hartzeak, balio-proposamena helarazteko eta kanalen bidez aurkezteko aukera emango dute.



1. Komunikazio-kanalak:

Komunikazio-kanalak informazioa transmititzeko erabiltzen diren bideak dira, enpresaren eta bere publikoen (bezeroak, langileak, bazkideak, etab.) artean. Komunikazio-kanalen adibide batzuk honako hauek izan daitezke:

- **Tradizionalak:** prentsa, irratia edo telebista bezalako iragarkiak.
- **Digitalak:** sare sozialak, blogak, webguneak, posta elektronikoa edo online marketina.
- **Zuzenean:** bilera, bideo-konferentziak edo telefono bidezko bezeroarentzako arreta.

2. Banaketa-kanalak:

Banaketa-kanalak produktuak edo zerbitzuak bezeroaren eskuetara iristen diren bideak dira. Banaketa-kanal hauek funtsezkoak dira enpresak bere produktuak helmuga egokira bidaltzeko. Adibide batzuk honakoak izan daitezke:

- **Banatzaileak:** produktuak beste enpresa edo pertsona batzuetara saltzen dituzten bitarteko enpresak.
- **Denda fisikoak:** bezeroek zuzenean erosi dezaketen salmenta-puntuak.
- **Online plataformak:** e-commerce edo denda birtualak.
- **Logistika zuzena:** fabrikatzailetik kontsumitzaileera zuzenean egindako banaketa, hala nola salmenta zuzena edo garraio bidezko entrega.



3. Salmenta-kanalak:

Salmenta-kanalak ondasunak edo zerbitzuak diruaren truke trukutzen diren lekuak edo bideak dira. Salmenta-kanalak transakzio komertzialak egiteko erabiltzen dira. Adibide batzuk honakoak izan daitezke:

- **Denda fisikoetan salmenta:** bezeroek produktua zuzenean ikusi eta erosi dezaketen dendak.
- **Online salmenta:** e-commerce bidezko denda birtualak edo aplikazio mugikorren bidez.
- **Salmenta zuzena:** salmentako ordezkari edo saltzaileek produktuak zuzenean bezeroei aurkezten dizkieten salmentak.
- **Banatzaile eta agente komertzialak:** zenbait sektoretan, salmentak agenteek egiten dituzte, enpresaren izenean negoziatuz.