

5. KANALAK

Soinu gabeko ile-lehorgailua produktu berritzailea da, eta horren arrakasta merkatuan lortzeko, beharrezkoa da komunikazio-kanalen, salmenta-kanalen eta banaketa-kanalen estrategiak modu koordinatuan definitzea. Hona hemen horretarako erabiliko diren kanalen deskribapena:

1. Komunikazio-kanalak:

Komunikazio-kanalen bidez bezeroarekin harremanetan jartzen gara eta gure balio-proposamena helarazten dugu. Soinu gabeko ile-lehorgailua merkatuan aurkezteko eta bere abantailak erakusteko, hurrengo bide nagusiak erabiliko ditugu.

- **Webgunea:** Produktuaren ezaugarriak, abantailak eta erabilera modu erakargarrian eta informatiboan aurkeztuko dugu.
- **Sare sozialak:** Instagram, Facebook, YouTube eta TikTok bezalako plataformetan estrategiak garatuko ditugu.
- **Influenzerrak:** Kosmetika eta edertasunaren sektorean eragile diren influenzerrak erabiliko dira, produktuari buruzko iritzi positiboak partekatzeko.
- **Email marketinga:** Bezeroek webgunean izena emanda, produktuen berrikuntzak eta promozioak jaso ahal izango dituzte, produktuaren abantailak eta onurak azpimarratuz.

2. Salmenta-kanalak:

- **Denda fisikoa:** Gure markak, enpresa propio bat izango du. Gure helburua, globalizatzea da eta horrela, gure produktua mundu guztira iritsiko da.
- **Online denda:** Web Gunea izango da produktuaren salmenta kanal nagusia. Bezeroek gure produktua zuzenean eros dezakete webgunean, erosketa segurua eta erraza eskainiz.
- **Erosketa bidezko kanalak:** Amazon bezalako plataformetan ere salduko da, horrela produktuaren eskaria handituko dugu.

3. Banaketa-kanalak:

- **Garraio-enpresak:** Produktua online dendan erositakoan, bezeroari etxera bidaliko zaio, garraio-enpresen bitartez (adibidez, SEUR, MRW, DHL, etab).
- **Produktu erakargarria:** Produktuaren paketea, marka eta produktua nabarmentzeko diseinatuko da, eta bezeroari esperientzia atsegina eta profesionala eskainiko diogu.

4. Bezeroekiko harreman faseak:

- **Pertzepzioa:** Bezeroak produktuaren berri jasoko du online kanaletatik (webgunea, sare sozialak, influencerrak). Hemen nabarmentzen dira gure produktuaren abantailak, hala nola isiltasuna eta erabileraren erosotasuna.

- **Ebaluazioa:** Bezeroak produktua aztertuko du, iritziak eta bideoak kontuan hartuz. Webgunean eta sare sozialetan bezeroen iritziak eta esperientziak ikusgai egongo dira.
- **Erosketa:** Bezeroak webgunean edo salmenta-plataformetan erosketa egiten du, online dendan. Erosketa-prozesua erraza eta seguru izango da.
- **Entrega:** Erosketa egin ondoren, produktua garraio-enpresen bidez bezeroaren etxera bidaliko da. Segurtasuna eta entrega azkartasuna bermatuko dira.
- **Salmenta Ondorengoa:** Bezeroari laguntza eskaintzen zaio, hala nola erabilera eta mantentzejarako aholkuak, baita produktua itzultzeko edo konpontzeko aukera ere, zerbitzu post-venta bidez.