

5. KANALAK

Gure produktua bezeroengana modu eraginkorrean helarazteko, hainbat kanal erabiliko ditugu, horrela ikusgarritasuna eta hedapena maximizatuz.

Lehenik eta behin, **anuntzio erakargarri bat** sortuko dugu, produktuaren ezaugarri eta abantailei buruzko informazioa modu bisual eta sormen handikoan aurkezteko. Anuntzio hori plataforma desberdinetan zabaltzeko, hedabide tradizionalak erabiliko ditugu. Esaterako, telebista-kate desberdinei (EITB, ETB1 eta ETB2) eta irratietan (Gaztea, Euskadi Irratia...) publizitate espazioa erosteko ordainduko dugu. Horrela, gure mezuak publiko zabala hartuko du bere baitan, adin eta interes desberdinetako pertsonengana iritsiz.

Horrez gain, **sare sozialen potentziala** aprobetxatuko dugu. Horretarako, gure produktuarentzako kontu espezifiko bat sortuko dugu Instagram, Facebook, TikTok eta Twitter-en. Hasieran, gure anuntzioa sare sozial hauetara igoko dugu, eta jarraian, produktuari buruzko informazio osagarria partekatzen joango gara: erabilera, abantailak, berrikuntzak eta promozio bereziak. Eduki erakargarriak sortuko ditugu, hala nola bideo tutoretzak, erabiltzaileen iritziak edo zuzeneko emanaldiak.

Gainera, udako denboraldia aprobetxatuz, **hondartza desberdinetara zuzeneko ekintzak egitera** joango gara. Ekintza horietan, gure produktua bertaratutakoei erakutsiko diegu eta erabilera praktikoaren demostrazioak egingo ditugu. Hondartzako giro informala eta atsegina baliatuz, bezero potentzialekin harreman zuzena sortzeko aukera izango dugu. Hasierako hondartza helburu nagusiak honako hauek izango dira: Benidorm, Salou, Donostia, Orio eta beste kostaldeko kokapen ezagun batzuk.

Horrela, gure kanal estrategiak hedabide tradizionalen, sare sozialen eta ekintza zuzenen konbinazioa izango du, produktuaren ezagutza eta interesa modu eraginkorrean zabaltzeko. Helburua da publiko desberdinen beharretara egokitzea eta produktuak eskaintzen dituen balioak modu erakargarrian komunikatzea.

