

BANAKETA KANALAK ETA KOMUNIKAZIOA

Adierazi genuen bezala, gure funtsezko elkartetako bat “Leroy Merlin” izango litzateke. Enpresa horrekin, gure produktuak ezagunagoak izateko aukera izango dute, eta behin ezagunak izanda, gure produktuak web orrien bitartez saltzeko aukera proposatu dugu. Hala, guk gure web orriaren bitartez, eroslearekin harreman zuzena izango dugu, beraiek dituzten galderei erantzun posible desberdinak emateko, eta beraiek ere gure produktuetaz duten iritzi desberdinak jakiteko, hala, denboraren joanean, guk gure produktuak hobetzeko aukera izanez. Harremana, gmailaren bitartez lortuko genuke.

Beraz, adieraz dezakegu, gure produktua, hasiera batean beste enpresa baten esku egon diren arren, azkenean kanal propioa bilakatuko dela. Kanal propioa izateak aukera desberdinak emango dizkigu gure produktua aurrera eraman ahal izateko; hala nola, adierazi bezala, gure bezeroekin harreman estuagoa izateko aukera, guk nahi ditugun prezioak jartzeko aukera.... Gainera, kanal propioa izanik, diru sarrerak handiagoak izango lirateke.