

3.- KANALAK



DAGBI taldea (BIK)

Kanal fisikoa:



Banaketa paper-dendetan eta liburu-dendetan.

Super-Boli denda horietan kokatzean, gure bezeroek aukera izango dute produktua ezagutzeko eta erosteko. Izan ere, ikasle zein irakasleek beraien materialak bertan erosten dituzte.

Kanal horrek berehalako ikusgarritasuna ahalbidetzen du. Gainera, produktuaren erakustaldi fisikoak bere funtzionaltasuna eta diseinua nabarmentzea ere ahalbidetzen du, bezero berrien arreta erakarriz.



Kanal birtualak:

Merkataritza soziala, Tik-Tok eta Instagram bidez.



Sare sozialak gazteen artean oso ezagunak dira eta helduen artean askotan ere bai. Horregatik, irakasle eta ikasle askori iritsi ahal zaie Super-Boliren propaganda.

Tutorialak, demostrazio bideo laburrak eta erabiltzaileen testigantzen bideoak grabatu daitezke, produktuaren erabilgarritasuna eguneroko egoeretan erakutsiz.



Zer egingo duzue produktua edo zerbitzua bezeroengana helarazteko?

Guk erabaki ditugun kanalak hurrengoak dira: liburutegiak eta papergintza.