

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Gure produktua bezeroarengana iristeko hainbat estrategia eta kanal erabiliko ditugu. Lehenik eta behin, gure produktuaren aurkezpena funtsezkoa da. Hori egiteko, sare sozialak, gure webgunea eta publizitate kanpainak erabiliko ditugu. Gure helburua da bezeroei produktuaren onurak eta kalitatea modu erakargarrian azaltzea, produktuaren ezaugarriak eta berrikuntzak argi adieraziz. Sare sozialetan eta webgunean gure produktuei buruzko informazio praktikoa eskainiko dugu, bezeroen arreta lortzeko. Denda fisikoetan ere gure produktuak ikusgai izango dira, eta bertan bezeroek zuzenean ikusi eta probatzeko aukera izango dute.

Bezeroek gure produktua eskuratzeko, online erosketak egiteko aukera izango dute, eta guk produktuen bidalketa kudeatuko dugu. Denda fisikoetan ere erraz aurki daitezke, eta horrek gure bezeroei aukera emango die produktua zuzenean ikusi eta erosi ahal izateko. Banaketa kanal desberdinak erabiliko ditugu, handizkako eta txikizkako banatzaileekin lan eginez, produktuak merkatu berri eta zabalean eskura daitezen.

Azkenik, salmenta osteko harremana garrantzitsua da. Bezeroek zerbitzua jaso ondoren, inkesta laburrak bidaliko dizkiegu euren iritzia jasotzeko. Telefono bidezko jarraipenak ere egingo ditugu, bezeroaren esperientzia hobetzeko eta sor daitezkeen arazoei aurre egiteko. Behar izanez gero, gure taldeko kide bat bezeroarengana joango da arazoak konpontzera. Urtebeteko jarraipena ere egingo dugu, eta horrekin bezeroei beste produktu edo zerbitzu batzuk eskaini ahal izango dizkiegu.