Kanalak

Kanalak enpresa batek bere bezeroei produktuak edo zerbitzuak banatzeko erabiltzen duen metodoei deritzogu. Hauek digitalak edo fisikoak izan daitezke
Gure enpresaren edo proiektuaren jende gehiago berri izateko eta bezero berriak lortzeko.

BEZEROEKIKO KOMUNIKAZIO KANALA: Bezeroekin harremana izateko, mantentzeko eta harreman berriak lortzeko moduari deritzogu.

Lehendabizi sare sozialak dauzkagu, hau erabiltzea erabaki dugu gure zerbitzua gazteentzako bideratua dagoelako. Uste dugu bide hau oso egokia da gure kolektiboak gaur egun sare sozialak asko erabiltzen dituztelako. Modu horretan, jende gehiago ezagutuko du gure zerbitzua.

Jarraitzeko, eskoletan gazteei bideratutako txarlak emango ditugu, Bigarren hezkuntzako ikasleentzat zuzenduko ditugu hitzaldiak, uste dugulako oraindik lehen hezkuntzan dauden ikasleak txikiak direla. Beraz hitzaldiak ulertzeko zailtasunak izango dituzte, arlo kognitiboa guztiz garatuta ez dutelateko. Eskoletan gazteei bideratutako txarlak emango ditugu. Hauen bitartez gu ezagutuko gaituzte eta gure egitasmoaren inguruko informazioa eskuratzeko aukera izango dute.

Gero gazteen elkarteetan, eskoletan, gimnasioetan eta gizarte etxeetan gure enpresaren kartelak ipiniko ditugu, gure proiektuaren berri emanez. gazteak gure berri izateko, hau da; jende gehiagok gure enpresa ezagutu dezan.

Azkenik gimnasioak dauzkagu.Yoga, mindfulness eta zerbitzu eta jarduera fisiko ezberdinak eskaintzen dizkiegunez gure bezeroei, ondo etorriko litzateke gimnasioetan publizitatea jartzea.

Fase ezberdinetan banatuko da dauzkagun bezeroen harremana mantentzeko eta berriak lortzeko prosezua.

PRODUKTU ETA ZERBITZUEN BANAKETA: Zerbitzuaren eta produktuen inguruko informazioa emateko moduari deritzogu.

Lehendabizi, bezeroak gure enpresara gerturatzean, instalazio guztiak erakutsiko dizkiegu. Bezeroak aukeraturiko ekintza gustoko duten ala ez ikusteko, lehenengo saioa dohainik izango da . Horrela eskaintzen dugun zerbitzua gustoko duten frogatuko dugu, probatu ondoren gustatuz gero apuntatzeko aukera izango dute. Hiru motatako bonoak izango ditugu: Lehenengoak 5 saio izango ditu hilabete batean, bigarrenak 10 saio bi hilabetetan eta azkenak 8 saio hilabatero urte batez

Eskainitako zerbitzuak presentziala izango dira beti, hau da; gure enpresara etorriko dira frogatzera. Hala ere ere, online bidez gurekin komunikatu ahal izango dira hitzorduak eskatzeko edota galdera edo zalantzaren bat izatekotan argitzeko helburuarekin. hiru motatako bonoak izango ditugu: Lehenengoak 5 saio izango ditu hilabete batean, bigarrenak 10 saio bi hilabetetan saio hilabete batean eta azkenak 8 saio hilabatero urte batez

PRODUKTU ETA ZERBITZUEN SALMENTAREN KANALA: Zerbitzuak eta produktuak non eta nola ordaindu behar den jakiteko moduari deritzogu.
Gure enpresan zerbitzua, bi modutan salduko dugu, alde batetik, online (web bat izango dugu, informazioarekin eta izenpetzeko aukera izango dute) web orrialdean bonoak erosteko aukera izango dute.
Bertan honela agertuko dira: lehenengoa Basic, Bigarrena estandar eta azkena Premium.

- Basic 12 euro
- Estandar 25 euro
- Premium 45,99 euro

Enpresan bertan ere pertsona bat harreran egongo da, apuntatu nahi den jendeari harrera egiteko emateko.

Tarjetak bakarrik egun berezietan oparituko ditugu, esate baterako; Gabonetan, San Valentin egunean,aste santuan, etab…