

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

BANAKETA

Online enpresa baterako banaketa kanal digitaletan zentratzen da.

Online denda propioa:

- E-commerce (erosketa-orgatxoa, ordainketa-pasabidea) duen webgune profesional bat garatzea.
- Pertsonalizazio-atala, produktuak bezero bakoitzarentzako ezaugarri espezifikoak behar baditu.
- Etxez etxeko bidalketak, zerbitzu logistiko fidagarriak integratuta.

KOMUNIKAZIO-KANALAK

Hauek dira bezeroak erakartzeko, informatzeko eta fidelizatzeko bitartekoak:

1. Marketin digitala

SEO eta SEM: Kokapen-estrategiak bilatzaileetan, hortz- edo kirol-teknologian interesa duten erabiltzaileak erakartzeko.

- Sare sozialak: Kanpainak Instagramen, TikTok eta Facebooken produktuaren ezaugarriak nabarmentzeko.

Bezeroen azalpen-bideoak eta testigantzak erabiltzea.

- Publizitatea Display: Bannerrak osasunarekin, kirolarekin edo gadget teknologikoekin lotutako lekuetan.

2. Hezkuntza-edukia

- Bloga edo artikuluak: Ahoko adimendunen onurak, nola funtzionatzen duten eta alternatiba tradizionaletatik nola bereizten diren azaltzen duen edukia.
- Bideoak eta tutorialak: YouTube eta produktuaren erabilerari buruzko beste plataforma batzuetan.

3. Eragin-marketina

Kirolariekin, dentistekin edo influencer teknologikoekin lankidetzan aritzea, produktua ikus-entzuleei gomendatzeko.

4. Email Marketina

Kanpaina automatizatuak, erabiltzaileei ahoaren mantentze-lanei edo eguneratzei buruz gogorarazteko.

5. Bezeroarentzako Online Arreta

Webgunean chatbotak integratzea, kontsulta azkarretarako.

WhatsApp edo sare sozialen kanalak, galderak erantzuteko eta zalantzak argitzeko.

6. Iritziak eta testigantzak:

Web orrian eta marketplazeetan aipamenak sustatzea, konfiantza eraikitzeke.

7. Errealitate areagotua edo aplikazioak:

Produktuak app bat badu, bezeroentzako komunikazio- eta monitorizazio-tresna gisa eskaintzea.

Ahoko 3D ereduak edo horien funtzioak erakustea ulermena errazteko.