

KANALAK

Atal honetan gure produktua nola iritsiaraziko diogun gure bezeroari argitu dugu. Horretarako, zein komunikabidez baliatuko garen azalduko dugu. Horrez gain, bezeroek ondasuna non eta nola eskura dezaketen deskribatu eta banaketa non eta nola egin xehatuko dugu.

Lehenik eta behin, banaketa-kanalei dagokienez, ikuspegi nagusia online denda propio baten bidezko zuzeneko salmenta izango da, esperientzia erraza eta arina eskaintzeko diseinaturia. Online bidez saltzea erabaki dugu gure produktua jende gehiagori iritsi dakiogelako, eta ez soilik eremu konkretu bateko bezeroei. Horrez gain, Amazon bezalako marketplazan ere salduko da. Bertan, audientzia zabalagoa lortu ahal izango da eta plataforma horiek erabiltzaileengan dagoeneko sortzen duten konfiantza aprobetxatu ahal izango da. Eredu nagusia online bada ere, etorkizunean osasunean eta ongizatean espezializatutako denda fisikoekin lankidetzan aritzea ere azter liteke, produktuak modu lokalagoan banatzeko.



Orobat, komunikazio-kanaletan, bezeroak erakartzea, manten onurei buruzko informazioa ematea eta harreman sendoa eraikitzea izango da helburua. Alde batetik, sare sozialetan gure produktua erakutsi eta xehetasun guztiak azalduko ditugu, eduki bisuala eta erakargarria argitaratuz, bezeroek haien etxetik ikus dezaten gure eskaintza. Horretarako, Instagram, Tik Tok eta Facebook erabiliko ditugu lotura gisa. Bestetik, email marketinak produktuaren ametsarekin, sustapenekin eta berrikuntzekin lotutako aholkuak bezero interesatuen base batera bidaltzeko balioko du. Publizitate digitalak, Google Ads eta sare sozialetako kanpainen bidez, estrategia hori indartuko du, eta produktuaren ikusgarritasuna bermatuko du hitz gako garrantzitsuen eta segmentazioaren bidez.

Halaber, bezeroarentzako laguntzari dagokionez, funtsezkoa izango da zerbitzu eraginkorra eta irisgarria ematea. Webguneko chatbot batek produktuen inguruko zalantza ohikoenak argituko ditu, hala nola tamainak, pisu egokia edo bero integratuaren tenperatura. Webgune berean, ohiko galderen atal bat prestatuko da manten erabilera, zaintza eta onurak zehatz-mehatz azaltzeko, berme-politika argiekin eta itzulketekin batera, esperientzia positiboa bermatzeko.



Azkenik, logistika eta entrega kritikoak izango dira erosketak osteko esperientzia ona bermatzeko. Lankidetzan ezarriko da SEUR garraio-enpresarekin, bidalketa estandar eta espres aukerak eskaintzeko.

Paketeak enbalaje erakargarri eta jasargarri batekin diseinatuko dira, produktuaren pertzepzioa hobetuz. Gainera, bezeroek jakinarazpen automatikoak jasoko dituzte beren eskaeren jarraipena egiteko, eta horrek zerbitzuarekiko konfiantza eta gogobetetasuna areagotuko ditu.