

4. DIRU-SARRERAK

PRODUKTUA ZUZENEAN SALTZEA

Produktua online bidez salduko da eta produktu bakoitzak 30 euroko balioa izango du. Produktu bakoitzean metro bateko zinta bat egongo da. Enpresa aurrera joan ahala modu tradizionalen produktua saltzeko denda fisiko bat irekiko dugu eta horrekin diru sarrerak lortuko ditugu.

DIRU LAGUNTZAK ETA EKARPENAK

Estatuan eta europa erkidegoan ekintzaileei eskaintzen diren diru laguntzak jasoko ditugu. Baita ere, taldekide bakoitzak egingo ditu kapital ekarpenak. Azkenik, maileguak eskatuz, beste diru sarrera bat izango dugu.

PUBLIZITATEA ETA SARE SOZIALAK

Sare sozialetan egiten den publizitatearen bidez, hainbat enpresa eta marka, produktuan interesa izango dute eta baita ere beste dituzten sarrera bat izango da.

5. BANAKETA ETA KOMUNIKAZIOA KANALAK

KOMUNIKAZIO KANALAK

Modu digitalean, produktua erakutsi eta ezaguraziko dugu.

Sare sozialen bidez, gaur egun hainbeste erabiltzen diren tiktok, Instagram edo youtuben, produktu hau erakutsi daiteke, publizitate moduan agertuko da produktua sare sozialetan eta bertan, bezeroentzat informazio, prezio eta produktuari buruzko albiste berriei buruz jakinaraziko diegu bezeroei.

Baita ere, kirol ekitaldi eta hizketaldietan parte hartuz, kirol eta osasunaren inguruko pertsonei erakutsiko zaie produktua ezagutu dezaten.

Azkenik, produktua, kanal tradizionaletatik erakutsiko dugu hau da, kirol eta osasunaren inguruko aldizkarietan agertuz eta telebistan edo irratan agertzen diren iragarkien bidez.

BANAKETA KANALAK

Hasieran, enpresa txiki bat izango garenez eta langile gutxi garenez, produktua guk banatuko dugu. Bezeroek web orrialdetik zuzenean erosiko dute produktua eta online bidez jasoko dute bere etxera. Baita ere, sare sozialetan agertu diren iragarkietan klikatuz, zuzenean webgunera bidaliko dituzte.

Aurrerago, enpresa handituz badoa eta langile gehiago izaten baditugu, denda fisiko bat egin ahalko dugu non erosleek produktua probatu ahalko dute erosi baino lehen.

6. BEZEROEKIKO HARREMANAK

Hasieran, bezeroekin izango den harremana, web-gunetik izango da, hau da, webgunetik izango dute produktuaren informazioa eta erabiltzeko argibideak. Arazoak egonez gero, bezeroentzako telefono zerbitzua eta emaila egongo da webgunetik arreta zuzena emateko bezero bakoitzari.

Proiektua aurrera joan ahala, askoz ere arreta pertsonalagoa lortu ahalko da izan ere, denda fisikoak irekitzean duda guztiak argitzeko espazioa izango dugu eta baita ere, laguntza pertsonala eskaintzeko espazioa egongo da bezeroei produktua erabiltzen erakusteko.

BEZERO BERRIAK ERAKARTZEKO ETA MANTENTZEKO METODOAK:

Marketing digitalaren bidez, hau da, sare sozialen bidez eta webgunearen bidez bezero berriak erakarri ahalko dira. Bezero ohikoentzat deskontu sistema bat egongo da non, ezagutzen dieten pertsonen produktua erostea gomendatzen badiote pertsona horiei produktua pixkat merkeago aterako zaie.

Nahiz eta produktua, euskal autonomia erkidegora zuzenduta dagoen, denbora aurrera joan ahala, estatu mailara handitu daiteke eta online eskariak edozein erkidegora bidali ahalko dira.