

Azkenik, produktua, kanal tradizionaletatik erakutsiko dugu hau da, kirol eta osasunaren inguruko aldizkarietan agertuz eta telebistan edo irratian 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.