



5. Kanalak

Bruxismoa detektatzeko eta prebenitzeko bezeroei helarazteko estrategia egituratu eta sendo bat behar da, kanal posible guztiak barne hartuko dituen: komunikazioa, banaketa eta salmenta. Gainera, garrantzizkoa da bezeroarekiko harremanaren bost faseetako bakoitzari heltzea: hautematea, ebaluazioa, erosketa, entrega eta saldu ostekoa. Ondoren, gure balio proposamenak gure merkatu segmentuetan eraginkortasunez eragiten duela nola ziurtatuko dugun zehaztuko dugu.

Komunikazio kanalak: bezeroarekin zubiak eraikitzen

1. Pertzepzioa: Arazoaren kontzientzia sortu eta irtenbideak eskaini

Bezeroaren arreta erakartzeko pertzepzioa garrantzitsua da. Horregatik, gure komunikazio estrategia bruxismoaren larritasunaz sentsibilizatza bideratuko da, askotan gutxietsitako osasun arazoa baita, eta gure gailua irtenbide berritzaile eta eraginkor gisa posizionatuko du.

Horretarako, alde batetik marketin digital segmentatua inplementatuko dugu, [instagram](#), [Facebook](#) eta YouTube bezalako sare sozialetan kanpainak eginez, publiko desberdinei zuzenduak, heldu gazteak, gurasoak eta dentistak barne, eduki bisuala eta hezitzailea erabiliz, bruxismoaren kalteak eta gure sentsorearen onurak erakusteko. Hona hemen gure produktua saltzeko eta bezero berriei heltzeko erabiliko dugun materiala: [materiala](#). Beste alde batetik, gure produktua saltzeko eta horri buruzko beharrezko informazioa, promozioak etab,.. [web orrialde](#) bat egingo dugu.

Harreman publikoekin eta eduki espezializatuekin osatuko ditugu ekintza horiek, eta artikuluak argitaratuko ditugu komunikabide medikoetan eta aho hortzetako osasunari buruzko blogetan, eta, horrez gain, influencer eta arlo medikoko espezialistekin lankidetzan arituko gara. Bruxismoaren eraginari eta prebentzioari buruzko hitzaldiak antolatuko ditugu, ez bakarrik bezero potentzialak erakartzeko, baita gai honetan erreferente gisa dugun sinesgarritasuna indartzeko ere.

2. Ebaluazioa: bezeroari konparatzen eta erabakitzen laguntzea

Bezeroa ebaluatzeko prozesuan nabarmentzeko eta haren konfiantza irabazteko, gure gailuaren eraginkortasunaren eta onuren froga argiak erakustera bideratuko gara. Probatu duten paziente eta profesionalen testigantzak erabiliko ditugu, gure [webgunean](#) eta [sare sozialetan](#). Gainera, haren abantailak zientifikoki babestuko dituzten ikerketa klinikoaren argitalpena bultzatuko dugu.

Hortz klinikekin lankidetzan ere egingo ditugu erakustaldi praktikoak, bezeroek gailua erosi aurretik haren funtzionamendua esperimendatzeko aukera izan dezaten. Azkenik, grafiko eta bideo bidezko konparazio bisualak aurkeztuko ditugu, metodo tradizionalen aurrean sentsoreak dituen abantailak erakusteko, erosotasun, eraginkortasun eta teknologia aurreratuagoa nabarmenduz.



Banaketa kanalak: produktua eskuragarri egin

1. Erosketa: produktuaren eskuragarritasuna erraztea

Banaketa funtsezkoa izango da bezeroek gure sentsorea erraz eta eroso eskuratu ahal izateko. Kanal fisikoen eta digitalen konbinazio bat erabiliko dugu irismena maximizatzeko.

- **Online denda:** gure [webgunean](#) plataforma bat inplementatuko dugu, profesionalei, sentsorea edozein lekutatik eskuratzeko aukera emango diena, erosketa esperientzia intuitibo batekin. Gainera, pertsonalizatzeko aukerak gehituko ditugu, hala nola harpidetza planak aukeratzea datuak monitorizatzeko.
- **Aliantzak elkarte profesionalekin:** odontologia elkarteekin lan egingo dugu, gailua bruxismoa prebenitzeko programetan sartzeko, klinikei eta sektoreko profesionalei banatzea erraztuz. Gainera, ExpoDental bezalako azoketan jarriko dugu gure produktua ahoa osasuneko profesionalek pertsonalki porbartzeko eta gurekin hitz egiteko.

2. Entrega: bezeroaren itxaropenak gainditzea

Entrega esperientziak bezeroaren gogobetetasuna eta etorkizuneko fideltasuna zehaztu ditzake. Horregatik, xehetasun bakoitza zainduko dugu fase honetan.

- **Logistika eraginkorra eta segurua:** mezularitza enpresa fidagarriekin elkartuko ginateke, hala nola SEUR. Denbora errealeko jarraipena egiteko aukerak eskaintzen dituelako eta berehalako entrega zerbitzuak eskaintzen dituelako, hurrengo eguneko 10:00ak baino lehen entregatzeko aukerarekin. Hori onuragarria izan daiteke klinikek produktuak behar bezala jasotzen dituztela bermatzeko.

Salmenta kanalak

- **Profesionalentzako salmenta:** odontologoek gailua erabiltzeko lizentzietan erosi ahal izango dute, eta kontsultetan teknologia inplementatzeko aukera izango dute, beren zerbitzu eskaintzaren barruan.
- **Ekitaldi eta azoketan presentzia:** teknologia medikoari eta odontologiari buruzko azoketan hartuko dugu parte, ExpoDental-en hain zuzen ere. Bertan aurkeztuko diegu sentsorea handizkako erosle potentzialei, banatzaileei eta sektoreko profesionalei.

Saldu osteko kanalak: bezeroak leialtzen

Bezeroarekiko harremana ez da erosketarekin amaitzen; epe luzera haren gogobetetasuna bermatzea ezinbestekoa da gomendioak eta eskuratze berriak sustatzeko.

- **Bezeroarentzako arreta pertsonalizatua:** laguntza teknikoa eta erabilpenekoa eskainiko dugu hainbat kanalen bidez, hala nola zuzeneko chat-a, posta elektronikoa eta telefono linea bat. Gainera, gure [webguneak](#) gailuaren erabilerari buruzko tutorialak eta gidak izango ditu.



- **Softwarearen eguneratzeak:** produktuaren garapenean aurrera egin ahala, hobekuntzak eta eguneratzeak egingo ditugu bere funtzionaltasuna optimizatzeko. Bezeroek hobekuntza horiei buruzko jakinarazpen automatikoak jasoko dituzte.
- **Fidelizazio programak:** bezeroaren leialtasuna sarituko dugu, harpidetza berritzeetan edo osagarri gehigarriak erostean deskontuak eginez.
- **Inkestak eta feedback-a:** inkesta erregularrak egingo ditugu arazoak edo hobetu beharreko arloak identifikatzeko. Gomendioen sistema bat ere ezarriko dugu, bezeroek funtzionalitate berriak edo egokitzapenak iradoki ahal izateko.