

KANALAK

Zer egingo dugu gure produktuak bezeroengana helarazteko?

Gure markak bi kanal nagusi erabiliko ditu: online eta fisikoak, bezeroei gure produktuak helarazteko.

1. Online Kanala:

- Webgunea: Gure webgunean gure produktuak aurkeztuko ditugu eta bezeroek erosketa egin ahal izango dute. Webguneak bezeroei informazioa eta erosketak egiteko aukera eskaintzen du, eta gure markaren ospea handitzen lagunduko du.
- Sare Sozialak: Instagram eta TikTok sare sozialetan egongo gara. Bertan, eduki dibertigarriak eta informazio interesgarriak partekatuko ditugu, eta gure markaren komunitatea sortu. Horrela, bezeroak erakarriko ditugu eta markaren inguruan interesa sortuko dugu. Gure bezeroekin konektatuko gara denda fisiko baten bidez gure produktuak saltzen eta ere denda online, horrela gure produktuak bidaltzea gure bezeroen etxera correoan bidez, eta zalantzaren bat badute gure web orrian galdetu ahal digute.

2. Denda Fisikoak:

- Jasangarritasunarekin konprometitutako dendak: Denda fisikoetan ere egongo gara, non bezeroek gure produktuak zuzenean erosi ahal izango dituzten. Horrela, online denda ez duten bezeroek ere gure produktuak erosi ditzakete eta gure markarekin harreman zuzena izango dute.

Kanalak Nola Funtzionatzen Duten:

Gure kanalak komunikazio, salmenta eta banaketa prozesuen bidez funtzionatuko dute. Hona hemen bakoitzaren azalpena:

1. Komunikazio-kanalak:

- Sare sozialetan eta webgunean bezeroekin komunikatzen gara. Hemen, gure markaren balioak eta produktuak ezagutaraziko ditugu, eta bezeroei nola lagundu diezaiekegun azalduko dugu.

2. Banaketa-kanalak:

- Online erosketak egiten dituzten bezeroek gure produktuak etxera jasotzeko aukera izango dute. Denda fisikoetan bezeroek produktua zuzenean erosi ahal izango dute.

3. Salmenta-kanalak:

- Gure produktuak sare sozialen bidez edo webgunean saltzen ditugu, eta denda fisikoetan ere salgai daude.

Bezeroarekiko Harreman-Guneak:

Gure bezeroek gurekin kontaktuan egongo dira hainbat fasetan:

1. Pertzepzioa:
 - Gure markaren lehenengo irudia sare sozialetan eta webgunean sortzen da. Hemen, bezeroek gure eskaintza ezagutzen dute eta gurekin harremanetan jartzen dira.
2. Ebaluazioa:
 - Bezeroek gure produktuak aztertzen dituzte sare sozialetan eta webgunean, eta beraiek baloratzen dute ea produktuek haien beharrei erantzuten dieten.
3. Erosketa:
 - Bezeroek produktuak erosi ahal izango dituzte webgunean edo denda fisikoetan.
4. Entrega:
 - Webgunean egindako erosketak etxera bidaltzen ditugu, eta denda fisikoetan bezeroek produktua bertan jasotzen dute.
5. Salmenta Ondorengoa:
 - Bezeroek erosketa egin ondoren, guk laguntza eta arreta emango diegu edozein galdera edo arazo izan dezaketen kasuetan. Beste enpresa bat kontratatuko dugu bidalketak egiteko.