

BANAKETA ETA KOMUNIKAZIO KANALAK

Komunikazio-kanalen helburua bezeroei lkaslanen zerbitzu eta produktuei buruzko informazioa ematea, interesa sortzea eta salmenta osteko laguntza eskaintzea. Horretarako bertan ditugu komunikazio-kanal hauek:

Lehenik, gure enpresako webgunea edukiko genuke, gure bezeroei informazioa partekatzeko eta duten zalantzen erantzunak garbitzeko, gainera, bertan inteligentzia artifisial bat jarriko genuke laguntzaile bezala erantzunak momentuan emateko. Hau gure web gunean egongo de chat moduan erabilgarri gure bezeroentzat.

Ondoren, sare sozialetan ere gure berriak argitaratzeko erabiliko genuke, gure kontuan harpidetuta daudenentzat izango zen bereiziki baina denon eskuz egongo litzateke. Sare sozialetan gure pertsonalarekin kontaktatzeko ere ahalmena edukiko luke gure enpresaren informazio espezifikoak lortzeko.

Azkenik, iragarkiak egin eta hainbat plataformetan jarriko genituzke beste hainbat jende gure enpresaren berri izateko arreta eta interesak sortzen.

Jarraitzeko, banaketa-kanalaren helburua produktuak eta zerbitzuak bezeroei modu eraginkorrean helaraztea da. Horretarako ondorengo kanalak erabiliko genituzke:

Lehenik, denda fisikoak bat Donostian eta beste bat Bilbon jarriko genituzke gure bezeroei zerbitzuak zuzenean eskaintzeko eta gure enpresako lankideekin elkareragintzeko. Bertan harpidetzeko aukera izango zuten eta gure webgunearekin arazoak izatearen kasuan, edozein momentuan joateko aukera edukiko lituzkete.

Gero, online denda bat edukiko genuke gure denda fisikora joan ezin dutenentzat bertatik harpidetzeko eta horrela gure zerbitzuak haien esku beti egoteko.

Azkenik, beste enpresekin elkarlanak egiteko talde bat edukiko genuke beste enpresako webgunetik eta beste plataformetatik gure informazioa esku egoteko eta tresna ezberdinetatik esku egoteko.

Salmenta-kanalen helburua salmentak handitzea, bereziki epe laburrean, hainbat ekitaldi edo eragin handiko kanalen bidez. Teknika hau ere erabili

egingo dugu gure enpresa jende gehiagori irizteko eta modu azkar batean. Jarraian adibide batzuk:

Gure enpresak ekitaldi ezberdinetan parte hartuko luke, batez ere pertsona asko dauden gunetan gure buruzko edo zer informazio edo aurkezpenak egoteko denetariko bezeroei gure enpresarekiko arreta eta interesa sortzeko.

Beste modu erabilgarri bat izango litzateke gure zerbitzuak azoketan publikatzea eta denon esku egotea, azokak, zerbitzu edo produktu berriak erosteko prest dauden jende asko biltzen ditu eta modu oso eraginkorra izango litzateke bezero gehiago edukitzeko eta gure enpresa modu batez handitzeko.

Kanal zuzenak eta zeharkako kanalak bezala ondorengoak erabiliko ditugu. Kanal zuzenak, Ikaslanek bezeroekin harreman zuzena ezartzen du bere plataforma propioen bidez, hala nola, bere webgunea edo saltoki propioak. Bereziki, gure harremana gure bezeroekin webgunearen bidez izango da, bertan gure zerbitzuei buruz behar duten guztia daukate eta bertatik kontratatu dezakete gure zerbitzua.