

Kanala gure proiektuaren oinarritzko elementua izango da. Hasieran, logikoa denez ez dugu kapital handirik irabaziko edo izango eta gure irabaziak murriztuak izango dira. Horregatik, hasieran ez dugu bitartekaririk izango.

Denbora bat igarota, gure mozkinak handiagotu egingo dira eta gure negozioa zabaltzeko bitartekaritza erabiliko dugu. Nahiz eta hasieran gastu handia izan, epe luzera errentagarriagoa izango da eta gure diru-sarrerak handituko dira.

Alde batetik, zenbait komunikazio-kanal izango ditugu baina oinarritzkoena publizitatea izango da. Iragarkiak jarriko ditugu telebistan, egunkarietan, Interneten, aplikazioetan eta sare-sozialetan adin guztietako bezeroetara heltzeko. Beste alde batetik, administrazio publikoak bereganatzeko, haien telefonoetara deitu eta haien bulegoetara joango gara produktua eskaintzeko.

Gainera, gure webgunean Adimen Artifiziala erabiliz idazkari bat eskainiko dugu. Bertan, bezeroek galderak egin eta hitzorduak hartzeko aukera izango dute, mezu bat bidaliz edo deituz.

Banaketa kanal kontuan hartuz, normalean kanal luzea erabiliko dugu, beste batzuetan bitartekaritza eta baita ere kanal zuzena. Ekoizpena kontratatutako enpresak egingo dute. Produzitutako zati bat zuzenean gure dendetan salduko ditugu eta beste zatia online saltzeko aukera emango dugu gure webgunetik. Guzti hau egiteko, garraio enpresa bat azpikontratatuko dugu zerbitzu hobeago bat emateko.

Salmenta egiteko hainbat aukera eskainiko diegu gure bezeroei. Alde batetik, gure denda propioak izango ditugu dronen salmenta burutzeko. Beste alde batetik, online saltzeko aukera eskainiko dugu web orrialde bat erabiliz. Bitartekaritza enpresei ere salduko dizkiegu behin kapital nahikoa lortuta, Amazon adibidez gure produktua jende gehiagok eskuragarri izateko.